

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Алтайский государственный гуманитарно-педагогический
университет имени В.М. Шукшина»
(АГГПУ им. В.М. Шукшина)

Психолого-педагогический факультет
Кафедра психолого-педагогического, дошкольного и начального образования

Формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Выпускная квалификационная работа

Допустить к защите
Шестакову Н.П.
Зав. кафедрой ППДиНО
_____ М.В. Папина
« ____ » _____ 2017 г.

Выполнила студентка
4 курса П-ПСП131 группы
Шестакова
Наталья Петровна

Научный руководитель:
канд. пед. наук, доцент
Кузнецова Любовь Николаевна

(подпись)

Оценка _____
« ____ » _____ 2017 г.

Подпись _____ Г.Ю. Юрова
(Председатель ГАК)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет В.М.
Шукшина»
(АГГПУ им. В.М. Шукшина)

АННОТАЦИЯ

на выпускную квалификационную (бакалаврскую) работу

студентки Шестаковой Натальи Петровны группы П-ПСП131
Направление подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование
(уровень бакалавриата)

Профиль подготовки Психология и социальная педагогика

Тема Формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации
подростков с отклоняющимся поведением.

Shestakova N. P.

Formation of strategy of behavior in conflict situations teenagers with
deviant behavior.

This thesis is devoted to the formation of strategies of behavior in conflict
situations teenagers with deviant behavior

Much attention is paid to studying the problem of conflicts among
adolescents. No society can do without conflict, because conflict is an indicator of
normal development. However, it is important to be able to regulate the conflict in
all its stages of manifestation.

In conclusion, it should be emphasized, in order to control the flow of
conflict it is necessary to use methods for formation of strategy of behavior in
conflict situation. The work is of interest for a narrow circle of readers and experts
working in the industry.

Автор ВКР

(подпись)

(ФИО)

Руководитель ВКР

(подпись)

(ФИО)

Оглавление

Введение	4
Глава 1. Теоретический анализ проблемы формирования стратегий поведения в конфликте	9
1.1. Сущность понятия «конфликт», «конфликтность», «конфликтная личность» в психолого-педагогической литературе.	9
1.2. Тактики поведения и стратегии разрешения конфликтных ситуаций у подростков с отклоняющим поведением	14
1.3. Тренинг, как средство формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.	24
Выводы по первой главе	27
Глава 2. Опытнo-экспериментальная работа по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением	29
2.1. Изучение стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением	29
2.2. Реализация тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением	34
2.3. Анализ и обобщение результатов опытнo-экспериментальной работы	44
Выводы по второй главе	49
Заключение	51
Список использованной литературы	53
Приложения	

Введение

В настоящее время в педагогике конфликт рассматривают, как особо значимое явление, которое нельзя игнорировать и которому необходимо уделить особое внимание. Ни одно общество не может обходиться без конфликтов, так как наличие конфликтов — это показатель нормального развития. Тем не менее, важно уметь регулировать конфликт на всех его стадиях.

Проблема конфликтов в подростковой среде перестала быть только психолого-педагогической, она стала социальной. Актуальность данной темы выражается в том, что в последние десятилетия серьезную тревогу общественности вызывает значительный рост детской преступности, асоциального поведения, агрессивности и жестокости детей и подростков.

Изучение подростковых конфликтов занималось много отечественных и зарубежных психологов и педагогов. Такие как: Р. Дарендорф, М. Дойч, А.И. Донцов, Н.В. Гришина – дали определение понятия «конфликт»; Н.И. Леонов и Т. Парсонс – предложили определение понятия «конфликтность»; В.И. Журавлев, Г. Зиммель, Л. Козер, Н.Н. Обозов – описали, с какими факторами связаны конфликты, как они проявляются; Ф.И. Ерина, В.С. Мерлин, В.В. Новиков, Л.А. Петровская К. Хорни предложили – структуру, классификации конфликтов в подростковом возрасте.

Конфликты возникают в любом возрасте, но отечественные психологи С.Л. Колосова и И.А. Фурманов отмечают, что именно в подростковом возрасте наблюдается большое количество учащихся с различными нарушениями поведения, среди которых отклоняющее поведение занимает одно из ведущих мест, что способствует возникновению конфликтов. Чаще всего оно сопровождается возрастными кризисами и в первую очередь причиной такого поведения становится половое созревание подростка. Вспышки агрессии могут быть вызваны и особенностями темперамента,

нервной системы, воспалительными процессами в организме подростка, а также быть компенсацией незащищенности или безысходности, выходом накопленного напряжения, средством привлечения внимания подростка [3].

Н.В.Клюева и К.Левин считают, что конфликт в подростковом коллективе – это острая ситуация, возникающая как результат столкновения отношений личности с общепринятыми нормами.

Противоречия, возникающие среди подростков, не всегда приводят к конфликту. Многое зависит от изначального уровня конфликтности его участников, способности к саморегуляции и поиску оптимального решения. А это в свою очередь зависит от ряда личностных особенностей, свойственных тому или иному подростку.

По мнению, Г.Э. Бреслава причинами конфликтов в подростковом возрасте могут так же быть и характерологические особенности подростка, например гипервозбудимость, склонность к аффективным вспышкам, возникающим по малейшему поводу, раздражение, эгоцентризм, упрямство, которые активно демонстрируются в этот период жизни.

Т.И Сытько подчеркивает, для того, чтобы контролировать протекание конфликта необходимо использовать методы для формирования стратегий поведения в конфликте.

Для работы с различными стратегиями конфликтного поведения в подростковом возрасте очень часто используют тренинг, направленный на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации. Данный тренинг предполагает специально созданные малые группы, участники которых при содействии психолога включаются в своеобразный опыт интенсивного общения, ориентированный на оказание помощи каждому в решение разнообразных психологических проблем в области общения. В тоже время проблема формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением сохраняет свою актуальность. Таким образом, тема настоящего исследования определяется

недостаточной разработанностью проблемы.

Цель исследования – выявление эффективности тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Объект исследования – конфликт и стратегии поведения в конфликте подростков.

Предмет исследования – процесс формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Гипотеза исследования: разработанный тренинг будет способствовать эффективному формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации у подростков с отклоняющимся поведением, если:

- подросткам будет представлена объективная информация о проблеме конфликтности, поток информации, ее источники будут подобраны с учетом возрастных и индивидуальных особенностей подростков;
- подростки будут поставлены в позицию активного участника тренинговых занятий.

Задачи исследования:

1. Теоретически обосновать проблему формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.
2. Выявить стратегии поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением;
3. Разработать и реализовать тренинг по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.
4. Проанализировать результаты и сделать выводы об эффективности используемого тренинга по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Методы исследования:

- анализ психолого-педагогической литературы,
- тестирование;
- психолого-педагогический эксперимент;
- методы количественного и качественного анализа.

База исследования: Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа №1».

Практическая значимость исследования: результаты исследования и разработка тренинга по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением, могут быть использованы в практике работы социальных педагогов, педагогов и психологов по работе с подростками с отклоняющимся поведением.

Аппробация: результаты исследования докладывались и обсуждались на XIX Всероссийской с международным участием научно-практической конференции молодых ученых, студентов и учащихся «Наука и образование: проблемы и перспективы». (28 апреля 2017 г.) г. Бийск. На тему доклада: «Формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением» (имеется публикация).

Структура дипломной работы:

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав (теоретической и экспериментальной), заключения, списка использованной литературы и приложения.

Во введении рассматривается актуальность исследуемой проблемы и методологический аппарат.

В первой главе «Теоретические аспекты проблемы формирования конструктивных стратегий поведения в конфликте» раскрываются проблемы конфликтов, конфликтности и конфликтная личность в психолого-педагогической литературе; раскрываются особенности тактик поведения и стратегии разрешения конфликтных ситуаций у подростков с отклоняющимся

поведением; анализируется тренинг, как средство формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Во второй главе «Опытно-экспериментальная работа по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением»; представлены результаты изучения отклоняющего поведения подростков в конфликтной ситуации; тренинг, направленный на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением и проверена его эффективность.

Заключение содержит общие выводы по проблеме исследования.

Список использованной литературы включает 51 источников.

Приложение представлено списками испытуемых, диагностическим инструментарием, протоколами констатирующего и контрольного этапов исследования, конспектами социально-психологического тренинга.

Глава 1. Теоретический анализ проблемы формирования стратегий поведения в конфликте

1.1. Сущность понятия «конфликт», «конфликтность», «конфликтная личность» в психолого-педагогической литературе

Многие отечественные и зарубежные психологи исследовали проблему конфликтов и конфликтного поведения: Р. Дарендорф, М. Дойч, Г. Зиммель, Л. Козер, К. Левин, Д. Морено, Т. Парсонс, К. Хорни, А.Я. Анцупов, Н.В. Гришина, А.И. Донцов, Ф.И. Ерина, В.И. Журавлев, Н.И. Леонов, В.С. Мерлин, В.Н. Мясичев, В.В. Новиков, Н.Н. Обозов, Л.А. Петровская, Б.И. Хасан, А.И. Шпилов и др.

Анализ литературы показал, что у понятия «конфликт» имеется множество определений и толкований.

Так, социолог Скотт Д. определяет конфликт как отсутствие согласия между двумя или более сторонами, которые могут быть конкретными лицами или группами [18]. Каждая сторона делает все, чтобы была принята ее точка зрения или цель, и мешает другой стороне делать то же самое.

По мнению Д. Морено понятие «конфликт» – это борьба за ценности и претензии на определенный статус, власть, ресурсы, в которой целями являются, нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника [17]. В данном определении четко и ясно указаны цели конфликтного взаимодействия, возможные действия в случае сопротивления оппонента, причем действия перечисляются в порядке нарастания силы. Несколько позднее было предложено такое представление конфликта:

конфликт = конфликтная ситуация + инцидент [10].

В.И. Журавлев сформулировал признаки конфликта:

- наличие ситуации, воспринимаемой участниками как конфликтной;
- неделимость объекта конфликта, т.е. предмет конфликта не может быть поделен справедливо между участниками конфликтного взаимодействия;
- желание участников продолжить конфликтное взаимодействие для достижения своих целей [23].

Конфликты могут быть скрытыми или явными, но в основе их всегда лежит отсутствие согласия. Поэтому определяют конфликт как отсутствие согласия между двумя или более сторонами – лицами или группами.

Ф.И. Ерина утверждает, что отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения и т. д. Однако оно, как уже отмечалось, не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. В этом случае люди просто бывают вынуждены каким-либо образом преодолеть разногласия, и вступают в открытое конфликтное взаимодействие.

Если конфликты способствуют принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, то их называют функциональными (конструктивными). Конфликты, препятствующие эффективному взаимодействию и принятию решений, называют дисфункциональными (деструктивными). Надо уметь анализировать конфликты, понимать их причины и возможные следствия.

В соответствии с классификацией Л. Коузера, конфликты могут быть реалистическими (предметными) или нереалистическими (беспредметными) [29].

– Реалистические конфликты вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым, по мнению одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата.

– Нереалистические конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, например, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение, справиться с ситуацией. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций.

Л.А. Петровская подчеркивает, что субъектами конфликта являются участники конфликтного взаимодействия, в качестве которых могут выступать отдельные личности, группы, организации. Следует подчеркнуть, что оппоненты должны иметь возможность действовать от своего лица, а не выступать от третьего лица, не быть средством в реализации чьих-то интересов. В этом случае речь будет идти о посредниках, а не о конкретных участниках конфликта. Объектом конфликта становится то, на что претендует каждая из конфликтующих сторон, что вызывает их противодействие, предмет их спора, получение чего одним из участников полностью или частично лишает другую сторону возможности добиться своих целей.

М. Дойч различает понятие «конфликтная личность», как предполагающее повышенную готовность личности к конфликтам и их продуцированию, и «конфликтность личности», характеризующее черту характера или их комплекс как интегративное личностное свойство,

отличающееся частотой возникновения конфликтов и вступления в них человека.

Конфликтность личности определяется комплексным действием факторов:

- психологических (особенностей темперамента, уровня агрессивности, психологической устойчивости и саморегуляции, актуального эмоционального состояния, социально-психологических установок и ценностей, отношения к оппоненту, компетентности в общении и др.);
- социальных (особенностей условий жизни и деятельности, среды и социального окружения, общего уровня культуры и др.) [20].

Итак, под конфликтностью личности обычно понимается ее интегральное свойство, отражающее частоту вступления человека в межличностные конфликты. При высокой конфликтности индивид становится постоянным инициатором самого разного рода напряженных отношений с окружающими независимо от того, предшествуют ли этому проблемные ситуации. Таким образом, оценив все это многообразие критериев и сведя его в систему, можно максимально точно оценить конфликтность личности [22].

Н.И. Леонов поднимает вопрос о психологических детерминантах возникновения межличностных конфликтов, который позволяет раскрыть глубинные основы конфликтного поведения, занимает важное место в исследовании конфликта. Для лучшего понимания конфликта и управления им следует четко определить содержание понятий «конфликтность» и «конфликтное поведение».

Нельзя отрицать, что у человека может сформироваться своеобразное тяготение к периодической драматизации отношений и усилению межличностного напряжения. Это тяготение к эмоциональному напряжению нередко оценивается окружающими как своего рода потребность в конфликтах. Однако оно не осознается самим человеком, а его

возникновение связано с глубинными потребностями личности и трудно поддается коррекции [6].

В.В. Новиков считает, что в качестве еще одной основы конфликтности выступает неадекватность сформировавшихся представлений о других, завышенная самооценка, которая не отвечает реальным возможностям человека, тенденция к самоутверждению за счет других. В этих случаях возможно возникновение стойкой ориентации на преимущественное восприятие негативных качеств окружающих, преобладание в отношениях негативных оценок.

В работах Л.И. Божович, Л.С. Славиной, Б.С. Волкова, В.И. Илийчука конфликтное поведение рассматривается как результат внутренних и внешних противоречий между обществом, микросредой и самим человеком. Это результат внутренних и внешних противоречий между потребностью в самоутверждении и возможностью ее удовлетворения, между самооценкой и оценкой группы, между требованиями группы и собственными установками и убеждениями, то есть конфликтное поведение выступает как склонность человека к конфликту при взаимодействии личностных факторов и факторов внешней среды.

Конфликтность определяется как перманентная черта личности, которая аккумулируется ее природными задатками и социальным опытом. Такое определение можно найти в работах В.И. Илийчука, Л.О. Петровской, В.И. Ващенко [7].

Б.С. Волкова подчеркивает, что конфликтность предусматривает определенный уровень психической напряженности. Он может быть разным для разных людей, что связано с уровнем психологической устойчивости человека. Психически стойкие и психически нестойкие люди в сложных ситуациях ведут себя по-разному. У психически неустойчивых подростков отсутствуют эффективные способы преодоления преград, поэтому иногда наблюдается явление самоиндукции негативного эмоционального

напряжения: дезорганизованное поведение усиливает стрессовое состояние, которое еще больше дезорганизует поведение, что ведет к возникновению «волны дезорганизации» [16].

Психологическая стойкость является свойством личности и состоит в сохранении оптимального состояния функционирования психической энергии и является приобретенной. Конфликтоустойчивость – специфическое проявление психологической устойчивости, которое рассматривается как способность человека адекватно и бесконфликтно решать проблемы социального взаимодействия [7].

К. Хорни выделяет структуру конфликтоустойчивости, в которую включает такие компоненты, как эмоциональный, волевой, познавательный, мотивационный и психомоторный. Поэтому, учитывая то, что конфликтность и конфликтоустойчивость находятся на разных полюсах одного континуума, правомерно будет определить структуру конфликтности как идентичную структуре конфликтоустойчивости, но с противоположным знаком.

Итак, следует сказать, что все определения конфликтов подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей. Под конфликтностью понимают – интегративный комплексный показатель и характеристику личности, тесно связанную с сугубо психологическими и, прежде всего, личностными предпосылками.

1.2. Тактики поведения и стратегии разрешения конфликтных ситуаций у подростков с отклоняющим поведением

Многие психологи отмечают, что каждый конфликт состоит из определенных действий (Л.И. Божович, Б.С. Волкова). Участники конфликта могут угрожать, требовать, просить, создавать коалиции, идти на уступки и совершать еще множество других действий. При всем разнообразии их

можно объединить в несколько общих классов, или стратегий. Наиболее часто выделяются следующие стратегии конфликтного поведения: соперничающая-навязывание другой стороне предпочтительного для себя решения; проблемно-решающая (кооперативная) - поиск решения, которое бы удовлетворяло обе стороны; уступающая - понижение своих стремлений, в результате чего исход конфликта становится менее приятным, чем хотелось бы [15]. Кооперация — необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, т.к. результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают [2]; избегающая - уход из ситуации конфликта (физический или психологический); бездействие - нахождение в ситуации конфликта, но без всяких действий по его разрешению [17].

Стратегии реализуются через различные тактики. Стратегии и тактики различаются между собой по степени обобщенности. Стратегия - это набор макроскопических целей. Тактики - средства достижения этих целей. Одна и та же тактика может использоваться в рамках разных стратегий. Так, например, угроза, обычно рассматриваемая как деструктивная и недоброжелательная тактика, может быть использована в случае неготовности или неспособности одной из сторон уступить далее определенных пределов.

Основными тактиками поведения в конфликте, или, как их еще называют, тактиками воздействия, являются:

- рациональное убеждение - использование фактов и логики для подтверждения своей позиции и убеждения оппонента;
- давление - требования, приказы, угрозы («Если вы не сделаете этого, то я накажу вас»);

- апелляция к власти, санкции - использование взысканий и вознаграждений;
- дружелюбное обращение, заискивание - создание у оппонента представления о наличии у него привлекательных качеств;
- коалиционная - просьбы о поддержке, союзе;
- заключение сделок - взаимный обмен благами, обещания (общий смысл их следующий: «Если вы поступите данным образом, то я награжу вас»);
- введение оппонента в состояние волнения, некоторой спутанности, управление его вниманием, создание эффекта неожиданности;
- неотменяемые обязательства - одна из сторон осуществляет определенное действие (например, бессрочную голодовку) до тех пор, пока ее условия не будут приняты [8].

Тактики могут быть «мягкими» или «жесткими». Мягкой считается тактика, последствия, применения которой для оппонента приятны или нейтральны: заискивание, рациональное убеждение; жесткой - тактика, вызывающая или могущая вызвать неприятные последствия для оппонента: давление. Применение тактик обычно идет по направлению от легких к более тяжелым.

Можно выделять рациональные (например, рациональное убеждение) и иррациональные (давление, заискивание) тактики [17].

Выбор стратегии поведения в конфликте определяется многими факторами ситуации.

Важнейшей детерминантой такого рода является ориентированность участников конфликта на свои или чужие интересы. От того, заинтересованы ли участники лишь в собственной выгоде, либо они учитывают и интересы другой стороны, зависит и тип предпочитаемой стратегии. В результате их поведение может быть описано с помощью двух независимых параметров: 1)

настойчивости - определяемой как направленность на удовлетворение своих собственных интересов; и 2) кооперативности - учет в поведении интересов другой стороны. Основываясь на указанных представлениях, можно прогнозировать будущее поведение участников конфронтации, исходя из оценки их ориентированности на свои или на чужие интересы.

Когда учитываются и свои интересы, и интересы оппонента, то предпочтение отдается проблемно-решающей стратегии; когда одна из сторон сильно ориентирована только на собственную выгоду - используется соперничающая стратегия; когда более выражен учет интересов оппонента - применяется уступающая стратегия; при слабой заинтересованности в успешном исходе конфликта и для себя, и для оппонента - стратегия бездействия [17].

Важным фактором, влияющим на выбор стратегии, является оценка участниками конфликта успешности применения стратегии для достижения собственных целей и ее «цены». Оценка осуществимости стратегии позволяет произвести адекватный ее выбор.

Так, выбор в пользу проблемно-решающей стратегии достигается в том случае, когда существует уверенность в способности находить взаимоприемлемые решения; имеются предыдущие успехи по достижению согласия в данном конфликте; присутствует посредник; оценка готовности другой стороны к проблемно-решающему поведению позитивна; есть доверие к оппоненту - уверенность в том, что оппонент беспокоится об интересах другой стороны.

Если же одна из сторон высоко заинтересована в собственных результатах, но враждебна по отношению к другой; ее запросы высоки и не снижаются; готовность другой стороны к уступкам оценивается как высокая; отсутствует удовлетворяющее обе стороны решение; цена использования соперничающей стратегии считается приемлемой, то вероятнее всего будет использована соперничающая стратегия.

Наличие достаточного количества времени благоприятствует использованию стратегии бездействия. В тех же ситуациях, когда выгода от продолжения конфликта становится ниже ранее установленного уровня, происходит уход из ситуации конфликта.

Кооперативной стратегии способствуют: 1) сильная взаимозависимость участников конфликта, и их склонность к совместной работе в дальнейшем; 2) склонность участников игнорировать различия во власти; 3) доступность формальных процедур для осуществления проблемно-решающего поведения; 4) концентрация внимания на решении общей проблемы, а не на защите собственного мнения; 5) оценка конфликта как незначительного, существование возможности перехода к проблемно-решающему поведению; 6) восприимчивость и непредубежденность участников конфликта [17].

Стратегия уступок эффективна в тех случаях, когда хорошие отношения с оппонентом важнее, чем результат данного конфликта.

Таким образом, для каждой стратегии существует класс ситуаций, в которых она является наиболее эффективной. Зависимость эффективности стратегии от требований ситуации вынуждает людей приспособлять свое поведение к этим требованиям. Специалистами разработано немало рекомендаций, касающихся различных аспектов поведения людей в конфликтных ситуациях, выбора соответствующих стратегий поведения и средств разрешения конфликта, а также управления им.

Рассмотрим, прежде всего, поведение человека в конфликтной ситуации с точки зрения его соответствия психологическим стандартам. В основу данной модели поведения положены идеи Е. Мелибруды, Зигерта и Лайте [28]. Суть ее состоит в следующем. Считается, что конструктивное разрешение конфликта зависит от следующих факторов:

- адекватности восприятия конфликта, то есть достаточно точной, не искаженной личными пристрастиями оценки поступков, намерений, как противника, так и своих собственных;

- открытости и эффективности общения, готовности к всестороннему обсуждению проблем, когда участники честно высказывают свое понимание происходящего и пути выхода из конфликтной ситуации,
- создания атмосферы взаимного доверия и сотрудничества [17].

Полезно знать, какие черты характера, особенности поведения человека характерны для конфликтной личности. Обобщая исследования психологов, можно сказать, что к таким качествам могут быть отнесены следующие:

- неадекватная самооценка своих возможностей и способностей, которая может быть, как завышенной, так и заниженной. И в том, и другом случае она может противоречить адекватной оценке окружающих - и почва для возникновения конфликта готова;
- стремление доминировать, во что бы то ни стало там, где это возможно и невозможно;
- консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции;
- излишняя принципиальность и прямолинейность в высказываниях и суждениях, стремление, во что бы то ни стало, сказать правду в глаза;
- определенный набор эмоциональных качеств личности: тревожность, агрессивность, упрямство, раздражительность [28].

К.У. Томасом и Р.Х. Килменном были разработаны основные наиболее приемлемые стратегии поведения в конфликтной ситуации. Они указывают, что существуют пять основных стилей поведения при конфликте: приспособление, компромисс, сотрудничество, игнорирование, соперничество или конкуренция. Стил поведения в конкретном конфликте, указывают они, определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить

собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально [27].

Приведем рекомендации по наиболее целесообразному использованию того или иного стиля в зависимости от конкретной ситуации и характера личности человека.

Б.С. Волкова утверждает, что стиль конкуренции, соперничества может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы. Его можно использовать, если:

1. исход конфликта очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
2. обладаете достаточной властью и авторитетом, и вам представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее;
3. чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять;
4. должны принять непопулярное решение и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага;
5. взаимодействуете с подчиненными, предпочитающими авторитарный стиль.

Однако следует иметь в виду, что это не тот стиль, который можно использовать в близких личных отношениях, так как кроме чувства отчуждения он ничего больше не сможет вызвать. Его также нецелесообразно использовать в ситуации, когда вы не обладаете достаточной властью, а ваша точка зрения по какому-то вопросу расходится с точкой зрения начальника.

Л.И. Божович подчеркивает, что стиль сотрудничества можно использовать, если, отставив собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Этот стиль наиболее труден, так как он требует более продолжительной работы. Цель

его применения - разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным. Для разрешения конфликта этот стиль можно использовать в следующих ситуациях:

1. необходимо найти общее решение, если каждый из подходов к проблеме важен и не допускает компромиссных решений;
2. у вас длительные, прочные и взаимозависимые отношения с другой стороной;
3. основной целью является приобретение совместного опыта работы;
4. стороны способны выслушать друг друга и изложить суть своих интересов;
5. необходима интеграция точек зрения и усиление личностной вовлеченности сотрудников в деятельность.

Стиль компромисса, суть его заключается в том, что стороны стремятся урегулировать разногласия при взаимных уступках. В этом плане он несколько напоминает стиль сотрудничества, однако осуществляется на более поверхностном уровне, так как стороны в чем-то уступают друг другу. Этот стиль наиболее эффективен, обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одновременно это невыполнимо. Например, стремление занять одну и ту же должность или одно и то же помещение для работы. При использовании этого стиля акцент делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, который можно выразить словами: «Мы не можем полностью выполнить свои желания, следовательно, необходимо прийти к решению, с которым каждый из нас мог бы согласиться» [17].

Такой подход к разрешению конфликта можно использовать в следующих ситуациях:

1. обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью;
2. удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение;
3. вас может устроить временное решение, так как нет времени для выработки другого, или же другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными;
4. компромисс позволит вам хоть что-то получить, чем все потерять.

А.Н. Леонтьев утверждает, что стиль уклонения реализуется обычно, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения и не хотите тратить время и силы на ее решение. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.

Автор стиль уклонения можно рекомендовать к применению в следующих ситуациях:

1. источник разногласий тривиален и несущественен для вас по сравнению с другими более важными задачами, а потому вы считаете, что не стоит тратить на него силы;
2. знаете, что не можете или даже не хотите решить вопрос в свою пользу;
3. у вас мало власти для решения проблемы желательным для вас способом;
4. хотите выиграть время, чтобы изучить ситуацию и получить дополнительную информацию, прежде чем принять какое-либо решение;
5. пытаться решить проблему немедленно опасно, так как вскрытие и открытое обсуждение конфликта могут только ухудшить ситуацию;
6. подчиненные сами могут успешно урегулировать конфликт;

7. у вас был трудный день, а решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности.

Не следует думать, что этот стиль является бегством от проблемы или уклонением от ответственности. В действительности уход или отсрочка может быть вполне подходящей реакцией на конфликтную ситуацию, так как за это время она может разрешиться сама собой, или вы сможете заняться ею позже, когда будете обладать достаточной информацией и желанием разрешить ее.

Стиль приспособления означат, что вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей атмосферы. Томас и Килменн считают, что этот стиль наиболее эффективен, когда исход дела чрезвычайно важен для другой стороны и не очень существен для вас или когда вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны [17].

Авторы считают, что стиль приспособления может быть применен в следующих наиболее характерных ситуациях:

1. важнейшая задача - восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
2. предмет разногласия не важен для вас или вас не особенно волнует случившееся;
3. считаете, что лучше сохранить добрые отношения с другими людьми, чем отстаивать собственную точку зрения;
4. осознаете, что правда не на вашей стороне;
5. чувствуете, что у вас недостаточно власти или шансов победить.

Итак, анализ литературы показал, что ни один из рассмотренных стилей разрешения конфликта не может быть выделен как самый лучший. Надо научиться эффективно использовать каждый из них, и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

1.3 Тренинг как средство формирования стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Для работы с различными стратегиями конфликтного поведения в подростковом возрасте очень часто используют тренинг. Данный тренинг предполагает специально созданные малые группы, участники которых при содействии психолога включаются в своеобразный опыт интенсивного общения, ориентированный на оказание помощи каждому в решение разнообразных психологических проблем в области общения.

К. Хорни утверждает, что групповой тренинг представляет собой совокупность активных методов практической психологии, которые используются с целью формирования навыков самопознания и саморазвития.

У группового тренинга область применения не ограничивается только развитием навыков эффективного общения и повышением коммуникативной компетентности. Ю.Н. Емельянов считает, что тренинг – это не только метод развития способностей, но и метод развития разноплановых психических структур и личности в целом [33].

В тренинге задействованы когнитивная, эмоциональная, поведенческая сферы личности. Единство этих патеров в тренинге расширяет индивидуальный репертуар действий личности.

При условии обязательного взаимодействия обучаемых между собой сама учебная группа становится натурной моделью для изучения социально-психологических закономерностей и практической лабораторией для формирования коммуникативных умений, наиболее важных в том или ином виде профессиональной деятельности психологов [1].

Наблюдения в ходе тренинга позволили А.У. Харашу выделить следующие формы перехода «закрытого» общения в «открытое», т.е. от субъекта – объектного к субъект-субъектному:

1. «ролевая защита» – здесь общение строится по принципу «быть как все»;
2. «дискуссионная защита» – это состояние «псевдораскрытия». Такая защита дополняет и оправдывает дефекты, возникающие при исполнении субъектом его социальных ролей. Здесь человек выставляет себя как бы «объектом» внешних обстоятельств;
3. «открытая защита» – это состояние отказа от кодированных средств защиты самооценки и перехода к открытой стратегии «затыкания рта»- запугивание потенциального источника отрицательных эмоций;
4. «самораскрытие» – произвольный отказ от защиты и переход к стратегии доверительного диалога. Здесь происходит добровольное превращение себя в «объект» изучения[11].

По мнению К. Хорни тренинговая группа – это место, где каждый участник может лучше понять и принять себя. Тренинг открывает широкое поле для того, чтобы вступить в общение с самим собой, с той решающей частью себя, которая в обыденной жизни часто не замечается или вовсе игнорируется, той частью себя, которая спрятана за внешними масками и ролями. Маски в виде внешних «Я» создаются для сохранения и освобождения внутреннего реального «Я» от разрушающего воздействия внешней реальности. Тренинг активизирует стремление участников к познанию себя и совершенствованию, позволяет каждому из них принять личную ответственность за то, кто он есть, и дает им возможность стать скульптором своей личности [33].

Н.Н. Обозов предполагает, что в тренинговой группе в процессе группового взаимодействия реализуются и проявляются неконструктивные модели поведения, обеспечивающие конструкты, которые замечаются участниками посредством идентификации и в процессе получения обратной связи [3]. При этом перевод во внешний план неконструктивных моделей поведения и когнитивных стереотипов интерпретации окружающего мира

может происходить как в процессе проигрывания роли или выполнения соответственно ориентированных упражнений, так и в процессе вербализации.

В области социальной структуры, работа группы начинается с попыток участников сориентироваться в ситуации. Они пытаются понять, какие модели межличностного поведения считаются приемлемыми.

Как считает Р. Дарендорф, одним из условий успешной работы тренинговой группы является рефлексия ведущим той задачи, которая решается в ходе занятий. Конфликты могут возникать практически во всех сферах человеческой жизни, когда существующие разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей - отсутствие согласия обусловлено наличием различных мнений, взглядов, идей, точек зрения и т.д.

М. Дойч утверждает, что успешен не тот, кто знает, что он будет делать в состоянии успеха, а тот, кто знает, что он будет делать при неудаче. С конфликтами как явлением неизбежным, не надо бороться. Ими надо управлять. Правильно организованное конфликтное взаимодействие - это верный, хотя и не легкий путь к согласию.

По мнению К. Левина занятия по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением, составляется в форме тренинга и предназначен для закрепления и углубления, как теоретических знаний подростка, так и формирования стратегий, способствующих решению конкретных задач по управлению конфликтами в различных сферах социальной действительности: что позволит в условиях тренинговой группы совершенствовать техники слушания, что будет способствовать повышению уровня коммуникативной компетентности.

Тренинговые занятия помогают определить (выработать, создать) свой стиль поведения в конфликтной ситуации (с учётом индивидуальных возможностей и потенциала собственной личности), а также позволяют

«проиграть» различные способы разрешения конфликтов на конкретных примерах (в ситуациях - пробах) [22].

Таким образом, нужно отметить, что даже при идеальном знании всех тактик конфликтного поведения невозможно теоретически научиться «правильному» поведению в конфликтной ситуации. Необходимы специальные тренинговые занятия, которые позволят посмотреть на конфликт глазами своего оппонента, осознать свой стиль поведения в конфликтной ситуации и обучиться адекватным способам их эффективного.

Выводы по первой главе

Анализ литературы по проблеме исследования показал, что проблемой формирования конструктивных навыков поведения в конфликте занимались такие психологи, как: Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Левин, Д. Морено, К. Хорни, Н.В. Гришина, Н.И. Леонов, В.С. Мерлин, В.Н. Мясичев и др.

Не смотря на разнообразные определения конфликта, все психологи подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей. Под конфликтностью понимают – интегративный комплексный показатель и характеристику личности, тесно связанную с сугубо психологическими и, прежде всего, личностными предпосылками.

Наиболее важным отличительным признаком подросткового периода являются фундаментальные изменения в сфере его самосознания, общения, которое может носить конфликтный характер в случае неуспешно складывающихся отношениях и наличии личностной предрасположенности. Знание факторов подростковой конфликтности необходимо для развития у подростков с отклоняющим поведением навыков адекватной самооценки, формирования умений анализировать ситуацию межличностного взаимодействия; для коррекции собственного поведения в отношениях с

людьми и, таким образом, для преобразования конфликтности в конфликтоустойчивость с помощью активных методов обучения.

К конструктивным функциям межличностных конфликтов в среде подростков можно отнести следующие: межличностный конфликт является важным источником личностного развития, а также развития внутригрупповых отношений; межличностные конфликты способны позитивно изменить и расширить сферу и способы межличностного взаимодействия; через открытую конфронтацию межличностный конфликт освобождает группу от негативных факторов ее развития; межличностный конфликт способствует развитию взаимопонимания между подростками, развивает их социальный интеллект. Однако добиться положительной роли конфликтов можно не всегда, многое зависит от тактики и стратегии подростка и приверженности его к определенному типу поведения в конфликтной ситуации.

Глава 2. Опытнo-экспериментальная работа по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Цель опытнo-экспериментальной работы: выявление эффективности тренинга по формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Задачи опытнo-экспериментальной работы:

1. Выявить типичные формы поведения подростков с отклоняющимся поведением в конфликтных ситуациях.
2. Разработать и реализовать тренинг по формированию стратегий поведения подростков с отклоняющимся поведением в конфликтных ситуациях.
3. Проанализировать результаты и сделать выводы об эффективности тренинга по формированию стратегий поведения у подростков с отклоняющимся поведением в конфликтных ситуациях.

База опытнo-экспериментальной работы: МОБОУ «СОШ №1». В опытнo-экспериментальной работе приняли участие учащиеся в возрасте 13-14 лет (подростковый возраст). Объем выборки составил 30 человек.

Опытнo-экспериментальная работа проводилась в три этапа:

1. Констатирующий.
2. Формирующий.
3. Контрольный.

2.1. Изучение стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Цель: определение стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Задачи:

1. Подобрать методики для определения стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением.
2. Провести методику и определить стратегии поведения подростков с отклоняющим поведением.
3. Проанализировать полученные результаты.

Для выявления стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением, был использован «Тест описания тактики поведения» К. Томаса (приложение 2). В нашей стране тест адаптирован Н.В. Гришиной.

К. Томас выделяет следующие способы урегулирования конфликтов:

- 1) **соперничество** (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому человеку;
- 2) **приспособление**, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) **компромисс**;
- 4) **избегание**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- 5) **сотрудничество**, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

В опроснике по выявлению стратегий поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

Оптимальным поведением в конфликтных ситуациях считается такое, когда применяются все стратегии. Преобладание одной из стратегий свидетельствует о том, что человек ориентируется в основном на эту линию поведения в конфликте. Выбор стратегии определяется личностными и

социальными факторами. Ориентация на ту или иную стратегию зависит от преобладающего отношения к окружающим (Е Журавлева), уровня агрессивности. На выбор стратегии поведения в конфликте влияют возраст человека, тип деятельности, склонность к нормативному или асоциальному поведению.

Анализ способов реагирования (предпочитаемых и отвергаемых) с позиции соотношения своих интересов и оппонента. Такой подход, по нашему мнению, выводит на проблему внутриличностной предрасположенности к конфликту. Например, выбор соперничества и отвержение приспособления свидетельствуют о склонности испытуемого к конфликтному поведению и эскалации конфликта. Тогда как выбор стратегии приспособление и отрицание соперничества наоборот свидетельствует о низком уровне конфликтности поведения и склонности к бесконфликтному общению.

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Тест состоит из тридцати пар утверждений, которые зачитываются испытуемым со следующей инструкцией: «Предлагаемый тест имеет целью определить характерную для Вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б (они иногда повторяются в разных пунктах). Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз выбирайте из них то, которое является более типичным для Вашего поведения. В бланке для ответов под номером пункта поставьте А или Б в соответствии с Вашим выбором».

Обработка результатов проводилась в соответствии с ответами, предложенного теста (приложение 2). Результаты данного диагностирования представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сводная таблица выраженности стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем этапе

№ п/п	Стратегии поведения в конфликтной ситуации	Экспериментальная группа	Контрольная группа
		%	%
1	Соперничество	20	26,7
2	Сотрудничество	13,3	13,3
3	Компромисс	13,3	13,3
4	Приспособление	20	26,7
5	Избегание	33,4	20

Для наглядности данные таблицы 1 представлены в гистограмме (рисунок 1)

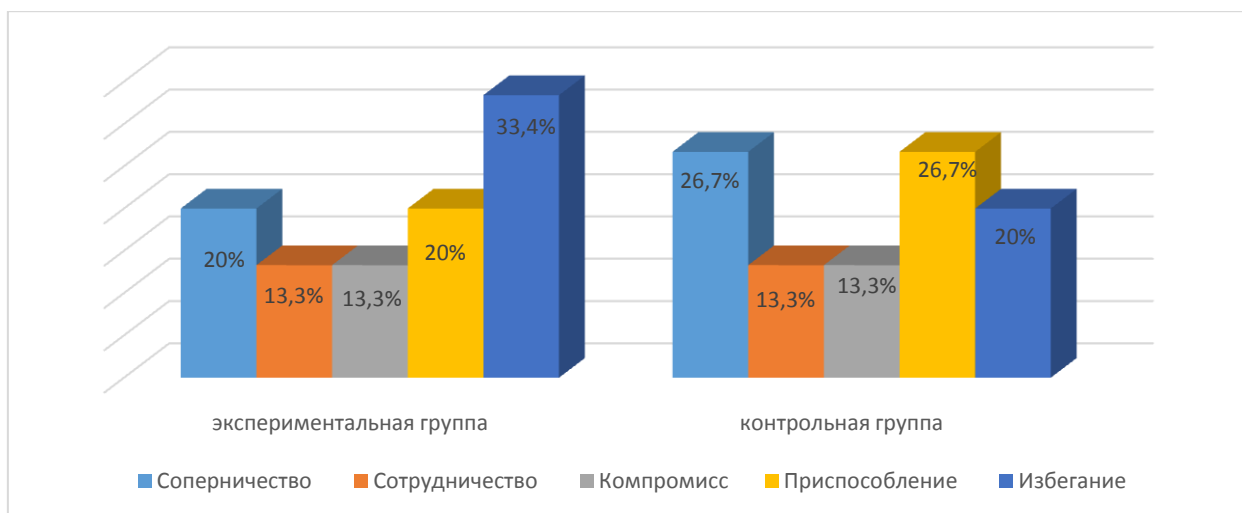


Рис.1. Гистограмма сравнения преобладающих стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем этапе

Итак, можно сделать вывод, что подростков с отклоняющим поведением наблюдается неустойчивое поведение, они часто мечутся, то есть поведение их не однозначное.

Представленная диаграмма свидетельствует о том, что у подростков экспериментальной группы 20% подростков с отклоняющим поведением предпочитают стратегию соперничества. Они стремятся добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Около 13,3% готовы к сотрудничеству, то есть они приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. 33,4% подростков с отклоняющим поведением выбирают избегание или уход, для которого характерно отсутствие стремления к кооперации. Около 13,3% могут пойти на компромисс как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок. Остальные 20% подростков с отклоняющим поведением предпочитают стратегию приспособления – принесение в жертву собственных интересов ради другого.

В контрольной группе наблюдается иная картина. Наблюдается 26,7% стратегии соперничество, стратегия сотрудничество и компромисс, всего выбрали 13,3% ребят. Приспосабливаются к конфликтным ситуациям 26,7% подростков с отклоняющим поведением контрольной группы, и 20% пытаются избежать конфликтных ситуаций.

Таким образом, проведенное исследование показало, что у подростков с отклоняющим поведением наиболее часто представлены стратегии соперничества, приспособления, избегания и практически не встречаются стратегии компромисса и сотрудничества.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что для подростков с отклоняющим поведением необходимо разработать тренинг, направленный на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтных ситуациях.

2.2. Реализация тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Цель: формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтных ситуациях через реализацию тренинга.

Задачи:

1. Разработать тренинг, направленный на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликте.
2. Реализовать тренинг, направленный на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликте.

Подростковый период – это обострение кризиса отношений взрослых и детей, который проявляется, учитывая социальную ситуацию развития, на таких полях взаимодействия, как «подросток - подросток» и «подросток - взрослый». В роли взрослых выступают учителя и родители, с которыми чаще всего возникают конфликты.

Приведем одно из наиболее распространенных и принятых в психологии определений конфликта, которого будем придерживаться в дальнейшем. Конфликт – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимоотношениях или межличностных действиях индивидов или групп людей, связанное с острыми эмоциональными переживаниями [15, с. 342]. Ни коллектив, ни личность не могут развиваться бесконфликтно, наличие конфликтов есть показатель нормального развития. Однако, важна способность человека регулировать протекание конфликта на всех его стадиях. Для развития конфликта важными являются такие психологические моменты, как восприятие ситуации ее участниками, их отношение к ней, стратегии их поведения.

Необходимость данных тренинговых занятий определяется тем, что участники анализируют практические ситуации, что позволяет путем рассуждений прогнозировать возможные пути решения конфликтных ситуаций. Эффективные стратегии поведения, выработанные при решении заданий, могут быть непосредственно апробированы в процессе межличностного взаимодействия.

Рефлексия теоретического и практического материала используется как механизм усвоения и отработки навыков конструктивных технологий взаимодействия.

Таким образом, формируется способность к целостному восприятию ситуаций межличностного взаимодействия при общении со сверстниками.

Цель тренинга: предоставление возможности участникам получить опыт конструктивного решения конфликтных ситуаций.

Задачи тренинга:

1. помочь учащимся научиться непредвзято оценивать конфликтную ситуацию;
2. обучение методам нахождения решения в конфликтных

ситуациях;

3. помочь учащимся скорректировать свое поведение в сторону снижения его конфликтогенности;

4. сплочение коллектива, развитие умений и навыков командного взаимодействия.

Этапы тренинга:

1. Установление контакта с подростками.

2. Выявление стратегий поведения у подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации.

3. Реализация тренинга.

4. Проведение повторной диагностики.

5. Оценка эффективности тренинга.

Тренинг, состоит из 10 занятий по сорок пять минут каждое. Занятия проводились 2 раза в неделю. Общая продолжительность тренинговых занятий – 5 недель.

Каждое занятие включало – вводную, основную и заключительную части:

– вводная (разминочная) часть, направленная на подготовку группы к работе;

– основная часть, направленная на достижение целей занятий;

– завершающая часть, включающая подведение итогов, и рефлексию.

Тематический план тренинга по формированию стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением представлен в таблице 2, конспекты тренинга – в приложение 4

Таблица 2

Тематический план тренинга по формированию конструктивных стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтных ситуациях

№ п/п	Цель тренинга	Содержание занятий тренинга	ТСО
1	<p>Цель: Знакомство с подростками; снятие эмоционального напряжения; создание благоприятной для работы атмосферы в группе; формирование мотивации для дальнейшего взаимодействия; формирование конструктивных навыков поведения.</p> <p>Первичная диагностика.</p>	<p>Вводная часть: «Дерево настроения»; «Принятие правил работы группы»; «Знакомство»</p> <p>Основная часть: «Театр жизни»; «Глухой телефон»; «Дерево настроения»</p> <p>Заключительная часть: подведение итогов, упражнение «Откровенно говоря...»; рефлексия.</p>	<p>листочки со списком группы. плакат с изображением дерева, фломастеры, листочки, бейджики, заранее подготовлен ный текст.</p>

Продолжение таблицы 2

2	Цель: создание условий для осознания своих позиций, развитие навыков принятия совместных решений, формирование конструктивных навыков поведения.	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнение «Арттерапия»; «Моя проблема в общении»; «Дерево настроения» Заключительная часть: упражнение «Откровенно говоря...»; подведение итогов, рефлексия.	Фломастеры, карандаши, краски, плакат с изображением дерева
3	Цель: создание условий для развития навыков принятия совместных решений.	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Кораблекрушение»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...» подведение итогов, рефлексия.	копии инструкций, большие бумажные листы и карандаши. плакат с изображением дерева

Продолжение таблицы 2

4	<p>Цель: выявление стратегий поведения подростков в конфликтной ситуации, научить участников находить свою долю ответственности за принятые решения.</p>	<p>Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие»</p> <p>Основная часть: упражнения: «Печатная машинка»; «Пустыня»; «Дерево настроения»</p> <p>Заключительная часть: «Откровенно говоря...» подведение итогов, рефлексия.</p>	<p>карточки с буквами алфавита. плакат с изображением м дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры</p>
5	<p>Цель: сплочение коллектива, формирование навыков эффективного общения.</p>	<p>Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие»</p> <p>Основная часть: упражнения: «Подарок»; «Рисование по инструкции»; «пантомимика»; «Дерево настроения»</p> <p>Заключительная часть: «Откровенно говоря...» подведение итогов, рефлексия.</p>	<p>плакат с изображением м дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры</p>

Продолжение таблицы 2

6	<p>Цель: сплочение коллектива, осознание абсурдности стиля противоборства, формирование навыков бесконфликтного общения.</p>	<p>Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Зум»; «Железнодорожная касса»; «Армрестлинг»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...» подведение итогов, рефлексия.</p>	<p>плакат с изображением дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры</p>
---	--	--	--

Продолжение таблицы 2

7	Цель: овладение навыками конструктивного взаимодействия с помощью «Я - высказываний».	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Закончи предложение»; «Что происходило в последние дни»; Тест «Томаса»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...»; подведение итогов, рефлексия.	плакат с изображением дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры
8	Цель: формирование навыков оптимального поведения в критических ситуациях, умения конструктивно решать конфликты, контролировать негативные эмоции.	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Мои эмоции»; «Счет»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...»; подведение итогов, рефлексия.	Видеоряд (фотографии, репродукции, киноэпизод), иллюстрирующий гнев, ярость. Плакат с изображением дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры

Продолжение таблицы 2

9	Цель: тренировка умения взглянуть на конфликтную ситуацию с разных точек зрения и выработка навыков по их эффективному разрешению.	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Групповой портрет»; «Разбор конфликтных ситуаций»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...»; подведение итогов, рефлексия.	плакат с изображением м дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры
10	Цель: завершение групповой работы, подведение итогов, вторичная диагностика.	Вводная часть: упражнения: «Дерево настроения»; «Повторение правил работы группы»; «Приветствие» Основная часть: упражнения: «Закончи предложение»; «Что происходило в последние дни»; Тест «Томаса»; «Дерево настроения» Заключительная часть: «Откровенно говоря...»; подведение итогов, рефлексия.	плакат с изображением м дерева, чистые листы, карандаши, фломастеры

Тренинг с подростками с отклоняющим поведением включал в себя десять занятий, направленных на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющим поведением. Занятие

начинались с приветствия друг друга, подростки с отклоняющим поведением были ознакомлены с целями занятий, оговаривался план проведения занятий и правила поведения на них. К концу первого занятия подростки пришли к выводу о том, что им было тяжело назвать свое качество личности. Так же возникли трудности при упражнении «театр жизни», не каждый подросток мог с первого раза определиться с ролью, так как роль может меняться, в зависимости от того какую деятельность мы выполняем и с кем общаемся.

На втором занятии подростки, учились разрешению конфликтных ситуаций и конфликтов. Участникам предлагалось написать на отдельных листах в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?». Затем каждый участник произвольно брал любой листок, читал его и пытался найти путь, с помощью которого он бы мог выйти из данной проблемы.

На третьем занятии подростки с отклоняющим поведением побывали в ролях дайверов, при выполнении упражнения «Кораблекрушение». Упражнение было направлено на развитие навыков принятия совместных решений членами группы. Подростки отметили, что тяжело дается чужая роль и принятие совместных решений. Но все участники справились с заданием.

Последующие занятия были направлены на бесконфликтное, дружелюбное взаимоотношение, взаимопонимание и доверительное отношение друг к другу. Подростками с отклоняющим поведением было отмечено, что каждый из них может оказаться в неприятной ситуации, когда к тебе проявляют разного рода агрессию, это очень неприятно и может отразиться даже на здоровье. Так же в каждом человеке существуют отрицательные качества и положительные, за которые нужно ценить его, не обижать, а помогать друг другу справиться с негативными эмоциями, проблемами и конфликтными ситуациями.

Участники на протяжении всего тренинга после каждого упражнения, проведенной игры и всего занятия, подводили итоги.

Таким образом, тренинг направленный на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением была реализован на достаточно высоком уровне. Подростки с отклоняющим поведением, погружались в ситуации: где приходилось встречаться с конфликтами, которые необходимо решать, контролируя себя; осознавать свои поступки и поведение; находиться в роли другого человека, совершенно противоположному по характеру и поведению; определять в каких ситуациях и после чего возникают положительные и отрицательные эмоции, а также учились управлять своими чувствами и доверительно относиться друг к другу.

2.3. Анализ и обобщение результатов опытно-экспериментальной работы

Цель: определение эффективности реализации тренинга, направленного на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации.

Задачи:

1. Провести повторно диагностику выявления стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением.
2. Сравнить результаты экспериментальной и контрольной групп на констатирующем и контрольном этапах исследования.
3. Проанализировать результаты опытно-экспериментальной работы.

На контрольном этапе экспериментального исследования, с целью оценки эффективности тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликте, была проведена повторная диагностика по методике

К.Томаса «Определение стратегий поведения в конфликте». Результаты, полученные после проведения методики, отражены в таблице 3 и приложении 5, наглядно представлены в гистограмме (рис. 3).

Таблица 3

Сводная таблица выраженных стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на контрольном этапе

№ п/п	Стратегии поведения в конфликтной ситуации	Эксперименталь ная группа	Контрольная группа
		%	%
1	Соперничество	6,7	26,7
2	Сотрудничество	26,7	13,3
3	Компромисс	40	13,3
4	Приспособление	13,3	26,7
5	Избегание	13,3	20

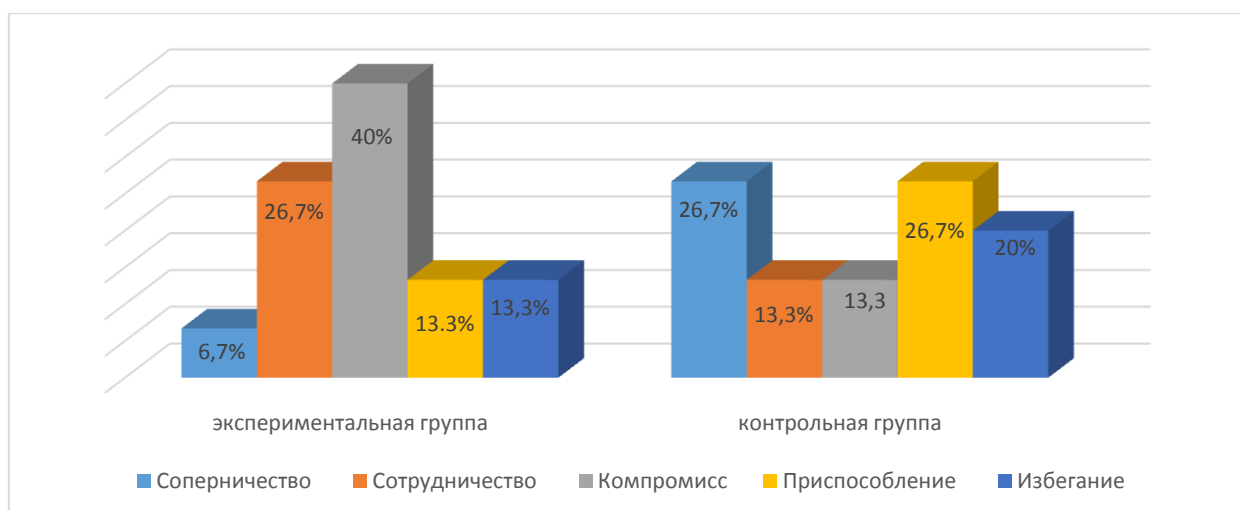


Рис.2. Гистограмма сравнения выраженности стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем этапе (%)

Представленная диаграмма свидетельствует о том, что 6,7% подростков с отклоняющим поведением предпочитают стратегию соперничества. Они стремятся добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. 26,7% готовы к сотрудничеству, то есть они приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Около 40% могут пойти на компромисс как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок. Остальные 13,3% подростков с отклоняющим поведением предпочитают стратегию приспособления – принесения в жертву собственных интересов ради другого и 13,3% подростков с отклоняющим поведением выбирают избегание или уход, для которого характерно, как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

Таким образом, была изучена предрасположенность у подростков с отклоняющим поведением к конфликтному поведению на контрольном и констатирующем этапах эксперимента.

Наглядное представление об эффективности тренинга, направленного на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации можно проследить в таблице 4 (приложение 5) и наглядно представлены в гистограмме (рис.3).

Таблица 4

Сравнительная таблица выраженных стратегий у подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем и контрольном этапах исследования

№ п/п	Стратегии поведения в конфликтных ситуациях	Экспериментальная группа (%)		Контрольная группа (%)	
		Констат. этап	Контр. этап	Констат. этап	Контр. этап
1	Соперничество	20	6,7	26,7	26,7
2	Сотрудничество	13,3	26,7	13,3	13,3
3	Компромисс	13,3	40	13,3	13,3
4	Приспособление	20	13,3	26,7	26,7
5	Избегание	33,4	13,3	20	20

Для наглядности данные таблицы 4 представлены в гистограмме (рисунок 3)

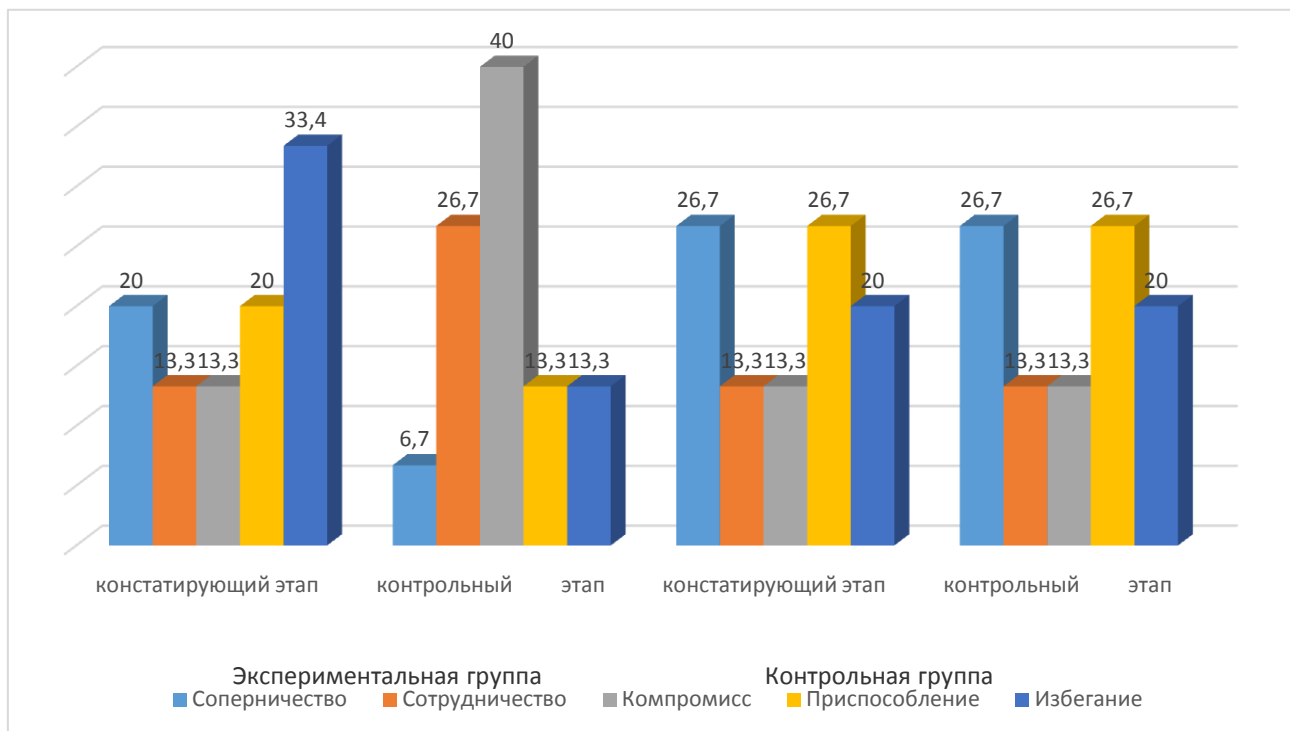


Рис.3. Гистограмма сравнения преобладающих стратегий поведения у подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем и контрольном этапах

Полученные результаты сравнения свидетельствуют о том, что показатели экспериментальной группы на контрольном этапе кардинально изменилось. У подростков с отклоняющим поведением в большой степени присутствует стратегии компромисс и сотрудничество, а стратегии соперничества практически ни у кого не проявляется по сравнению с результатами констатирующего этапа. В контрольной группе не изменились.

Таким образом, результаты сравнения полученных данных свидетельствуют об эффективности реализации тренинга, направленного на формирование стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации.

Выводы по второй главе

Целью опытно-экспериментальной работы являлось определение эффективности тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

Для выявления стратегий поведения в конфликте у подростков была проведена методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса (приложение 2).

В результате проведения методики выяснилось, что у подростков наблюдается неустойчивое поведение. У испытуемых экспериментальной группы 26,6% предпочитают стратегию соперничества. Около 13,3% готовы к сотрудничеству. 20% подростков выбирают избегание или уход. Около 13,3% могут пойти на компромисс. Остальные 26,7% предпочитают стратегию приспособления.

Далее с испытуемыми был проведен тренинг, направленный на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением.

После реализации тренинга была повторно проведена диагностика «Тест описания тактики поведения» К. Томаса.

И проведен анализ результатов на констатирующем и контрольном этапах эксперимента, который показал, что в экспериментальной и контрольной группах после проведенных занятий, в отношениях, подростков к конфликтным ситуациям, произошло корректирование поведения. В экспериментальной группе получены следующие показатели: у 6,7% преобладает стратегия соперничество, у 26,6% – стратегия сотрудничество, 13,3% идут на компромисс, так же 13,3% научились приспособляться к конфликтным ситуациям, а остальные 13,3% выбрали стратегию избегания. В

контрольной группе, результаты получились менее изменчивы. 26,6% ребят отдали предпочтение таким стратегиям, как соперничество и приспособление. По 13,3% отдали предпочтение стратегиям сотрудничеству и компромисс, 20 % подростков выбрали стратегию избегание.

Таким образом, разработанный и реализованный тренинг, направленный на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением показал свою эффективность.

Заключение

Определение психологических факторов, которые обуславливают возникновение, динамику и конечный результат развития межличностного конфликта, важно для понимания психологических механизмов регуляции поведения личности. Кроме этого, данная проблема является существенной для разработки методологических основ психодиагностики, прогнозирования и коррекции межличностных конфликтов в более широком контексте.

В ходе проведенного теоретического исследования было установлено, что не существует единой универсальной теории конфликта. Разные дисциплины наделяют понятие конфликта своим содержанием. Одни ученые считают, что конфликт – одна из форм нормального человеческого взаимодействия, конфликты помогают сплотиться окружающим, мобилизовать волю, ум на решение принципиально важных вопросов, улучшить морально-психологический климат в коллективе (Ч. Ликсон, Н.В. Гришина, Г.М. Андреева, Г. Зиммель). Другие ученые полагают, что следует не допускать конфликтов, а если они возникли-ликвидировать (Т. Парсонс, Р. Дарендорф, К. Левин).

Анализ причин поведения в конфликте показывает, что они сводятся к стремлению удовлетворять свои интересы, отстаивать ценности в конфликте, реализовать свои цели. Цели полностью не осознаются участниками ситуации и формулируются в терминах достижения конкретных результатов. Образ желательного исхода конфликта становится регулятором конкретных действий участников конфликтной ситуации. Происходящее в конфликте оказывает решающее влияние на его конструктивный или деструктивный исход. Быстрота пересечения возникающего конфликта зависит от характера конфликтной ситуации и от поведения участников конфликта.

Определение психологических факторов конфликтности зависит от понимания детерминации психики человека и, в частности, его поведения, от предварительных методологических подходов к изучению межличностных конфликтов.

Для проверки гипотезы использовались теоретические и экспериментальные методы исследования. В процессе работы над проблемой исследования был, прежде всего, осуществлен теоретический анализ психолого-педагогической литературы по проблеме исследования. В результате можно заключить, что знание факторов подростковой конфликтности необходимо для развития у подростков навыков адекватной самооценки, формирования умений анализировать ситуацию межличностного взаимодействия; для коррекции собственного поведения в отношениях с людьми и, таким образом, для преобразования конфликтности в конфликтоустойчивость.

В ходе исследования изучили предрасположенность подростков к конфликтному поведению. В результате получены данные о том, что в конфликтной ситуации подростки склонны к демонстрации стиля «соперничество» и мене всего склонны к приспособлению и сотрудничеству.

Таким образом, подростки выбирают две полярные стратегии поведения: противодействие или сотрудничество.

Причем, противодействие выражено больше. Такие подростки характеризуются некоторой готовностью к конфликтному поведению, выражающемуся в противодействии и сопротивлении другим участникам конфликтной ситуации.

Участие в тренинге позволило изменить стратегии поведения в конфликтных ситуациях у подростков с отклоняющим поведением. Повторная диагностика показала положительную динамику в экспериментальной группе получены следующие показатели: у 6,7% преобладает стратегия соперничество, у 26,6% – стратегия сотрудничество,

40% идут на компромисс, так же 13,3% научились приспосабливаться к конфликтным ситуациям, а остальные 13,3% выбрали стратегию избегания. В контрольной группе, результаты получились менее изменчивы. По 26,7% ребят отдали предпочтение таким стратегиям, как соперничество и приспособление, сотрудничеству и компромиссу отдали 13,3%, и 20% подростков выбрали стратегию избегание.

Таким образом, цель исследования достигнута, задачи решены, гипотеза доказана: разработанный тренинг будет способствовать эффективному формированию стратегий поведения в конфликтной ситуации у подростков с отклоняющим поведением, если:

- подросткам будет представлена объективная информация о проблеме конфликтности, поток информации, ее источники будут подобраны с учетом возрастных и индивидуальных особенностей подростков;
- подростки будут поставлены в позицию активного участника тренинговых занятий.

Приложение 1**Список испытуемых, экспериментальной группы**

1. Анастасия А.
2. Максим В.
3. Максим Ж.
4. Никита Ж.
5. Валерия З.
6. Алина К.
7. Елизавета К.
8. Варвара Н.
9. Ульяна О.
10. Влад П.
11. Дарья П.
12. Полина П.
13. Владислав С.
14. Анастасия Х.
15. Виталий Щ.

Список испытуемых контрольная группы

1. Даниил А.
2. Полина А.
3. Вадим Б.
4. Данил В.
5. Анастасия Г.
6. Константин Г.
7. Ника Е.
8. Роман Ж.
9. Мария Ж.
10. Дарья К.
11. Кирилл К.
12. Наталья К.
13. Вадим О.
14. Данил С.
15. Евгения С.

Методика «Определение стратегий поведения в конфликте» (автор К.Томас)

Инструкция к тесту

Предлагаемый тест имеет целью определить характерную для Вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б, выбирайте из них то, которое является более типичным для Вашего поведения.

Тестовый материал

1а. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса

1б. Чем обсуждать то, в чём мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны

2а. Я стараюсь найти компромиссное решение

2б. Я пытаюсь уладить дело с учётом интересов другого и моих собственных

3а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего

3б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения

4а. Я стараюсь найти компромиссное решение

4б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека

5а. Улаживая спорную ситуацию, я всё время стараюсь найти поддержку у другого

5б. Я стараюсь сделать всё, чтобы избежать бесполезной напряженности

6а. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя

- 6б. Я стараюсь добиться своего
- 7а. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно
- 7б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего
- 8а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего
- 8б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чём состоят все затронутые интересы и вопросы
- 9а. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий
- 9б. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего
- 10а. Я твердо стремлюсь достичь своего
- 10б. Я пытаюсь найти компромиссное решение
- 11а. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чём состоят все затронутые интересы и вопросы
- 11б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения
- 12а. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры
- 12б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идёт мне навстречу
- 13а. Я предлагаю среднюю позицию
- 13б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему
- 14а. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах
- 14б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов
- 15а. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения
- 15б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать

напряженности

16а. Я стараюсь не задеть чувств другого

16б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции

17а. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего

17б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной

напряжённости

18а. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность

18б. Я даю возможность другому в чём-то настоять на своём при своём мнении, если он также идёт мне навстречу

19а. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чём состоят все затронутые интересы и спорные вопросы

19б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20а. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия

20б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих

21а. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого

21б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы

22а. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека

22б. Я отстаиваю свои желания

23а. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас

23б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса

24а. Если позиция другого кажется ему очень важной, я пойду навстречу его желаниям

- 24б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу
- 25а. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов
- 25б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого
- 26а. Я предлагаю среднюю позицию
- 26б. Я всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас
- 27а. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры
- 27б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своём
- 28а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего
- 28б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого
- 29а. Я предлагаю среднюю позицию
- 29б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий
- 30а. Я стараюсь не задеть чувств другого .
- 30б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха

Бланк опросника

№	А	В	№	А	В	№	А	В
1			11			21		
2			12			22		
3			13			23		
4			14			24		
5			15			25		
6			16			26		
7			17			27		
8			18			28		
9			19			29		
10			20			30		

Ключ к тесту

1. **Избегание** — это отсутствие стремления к сотрудничеству, но одновременно с этим нет и стремления к достижению своих целей; участники (или один из них) делают вид, что конфликта вообще нет, игнорируют его (1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23А, 27А, 29Б).

2. **Приспособление** - принесение своих интересов в жертву другому, согласие на свой проигрыш ради сохранения хороших отношений (1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А).

3. **Компромисс** - обмен взаимными частичными уступками. Оба участника частично выигрывают, но и частично вынуждены отказаться от своих целей, что сохраняет напряженность и может привести к возобновлению конфликта (2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А).

4. **Соперничество** - стремление добиться своего в ущерб другому и во что бы то ни стало (3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А).

5. Сотрудничество- совместный поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обоих участников (2Б,5А, 8Б, НА, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б).

Обработка и интерпретация результатов

1. Подсчёт количества баллов, набранных индивидом по каждой шкале.
2. Определение тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Эффективность решения конфликтов нарастает от избегания сотрудничества. Выписав 55 названий реакции по ключу, отметьте галочками те ответы, которые совпадают, которые отвечают вашему выбору. Подсчитайте количество галочек рядом с каждым типом реакций и умножьте это число на 3,33. Получаем представленность этого типа в поведении человека в процентах.

Когда вы находитесь в конфликтной ситуации, для более эффективного решения проблемы необходимо выбрать определенный стиль поведения, учитывая при этом ваш собственный стиль, стиль других, вовлеченных в конфликт людей, а также природу самого конфликта. Необходимо ориентироваться в определении этих стилей и их наиболее эффективном использовании для того, чтобы, попадая в различные конфликтные ситуации, быть вооруженным соответствующей стратегией разрешения конфликта.

Характеристика стилей разрешения конфликтов

Существует пять таких основных стилей поведения в конфликтной ситуации, связанных с общим источником любого конфликта - несовпадением интересов двух и более сторон.

СТИЛЬ КОНКУРЕНЦИИ (СОПЕРНИЧЕСТВО)

Человек, использующий стиль конкуренции, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем. Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Рационалист может сказать: "Меня не

беспокоит то, что думают другие. Я собираюсь доказать им, что у меня есть свое решение проблемы". Или, согласно описанию динамики процесса Томасом и Килменом, вы стараетесь в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели вы используете свои волевые качества; если ваша воля достаточно сильна, то вам это удастся.

Это может быть эффективным стилем в том случае, когда вы обладаете определенной властью. Вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны и вы имеете возможность настаивать на них. Однако это, вероятно, не тот стиль, который вы хотели бы использовать в личных отношениях; вы хотите ладить с людьми, но стиль конкуренции может вызвать в них чувство отчуждения. А если вы применяете такой стиль в ситуации, в которой вы не обладаете достаточной властью, например, когда по какому-то вопросу ваша точка зрения расходится с точкой зрения начальника, вы можете обжечься.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать этот стиль:

- исход очень важен для вас и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее;
- решение нужно принять быстро и у вас есть достаточно власти для этого;
- вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и что вам нечего терять;
- вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования;
- вы не можете дать понять группе людей, что находитесь в тупике, тогда как кто-то должен повести их за собой;
- вы должны принять непопулярное решение, но сейчас вам

необходимо действовать и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага.

Когда вы используете этот подход, вы можете быть не очень популярны, но вы завоеуете сторонников, если он даст положительный результат. Но если вашей основной целью является популярность и хорошие отношения со всеми, то этот стиль использовать не следует, он рекомендуется скорее в тех случаях, когда предложенное вами решение проблемы имеет для вас большое значение, когда вы чувствуете, что для его реализации вам необходимо быстро действовать, и когда вы верите в победу, потому что обладаете для этого достаточной волей и властью.

СТИЛЬ УКЛОНЕНИЯ (ИЗБЕГАНИЕ)

Этот подход к конфликтной ситуации реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняетесь от разрешения конфликта. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагивается проблема не столь важная для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью. Все это серьезное основание для того, чтобы не отстаивать собственной позиции. Вы можете попытаться изменить тему, выйти из комнаты или сделать что-нибудь такое, что устранил или отсрочит конфликт. Вы уходите от проблемы, игнорируя ее, перекладывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки решения или используя иные приемы.

Приведем наиболее типичные ситуации, в которых рекомендуется применять стиль уклонения:

- напряженность слишком велика и вы ощущаете необходимость ослабления накала;
- исход не очень важен для вас и вы считаете, что решение настолько

тривиально, что не стоит тратить на него силы;

- у вас трудный день, решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности;

- вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу;

- вы хотите выиграть время, может быть, для того, чтобы получить дополнительную информацию или чтобы заручиться чей-либо поддержкой;

- ситуация очень сложна, и вы чувствуете, что разрешение конфликта потребует слишком многого от вас;

- у вас мало власти для решения проблемы или ее решения желательным для вас способом;

- вы чувствуете, что у других больше шансов решить эту проблему;

- пытаться решить проблему немедленно - опасно, поскольку вскрытие и открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию.

Несмотря на то, что многие могут посчитать стиль уклонения "бегством" от проблем и от ответственности, а не эффективным подходом к разрешению конфликтов, в действительности уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию. Вполне вероятно, что если вы постараетесь игнорировать ее, не выразить к ней свое отношение, уйти от решения, сменить тему или перенести внимание на что-нибудь другое, то конфликт разрешится сам собой. Если нет, то вы сможете заняться им позже, когда будете больше готовы к этому.

СТИЛЬ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ

Стиль приспособления означает то, что вы действуете совместно с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существенен для вас. Этот стиль полезен также в ситуациях, в которых вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Таким образом, вы уступаете и смиряетесь с тем,

чего хочет оппонент.

Поскольку, используя этот подход, вы откладываете свои интересы в сторону, то лучше поступать таким образом тогда, когда ваш вклад в данном случае не слишком велик или когда вы делаете не слишком высокую ставку на положительное для вас решение проблемы.

Если вы считаете, что уступаете в чем-то важном для вас и чувствуете в связи с этим неудовлетворенность, то стиль приспособления в этом случае, вероятно, неприемлем. Он может оказаться неприемлемым и в той ситуации, когда почувствуете, что другой не собирается в свою очередь поступиться чем-то или что этот человек не оценит сделанного вами. Этот стиль следует использовать тогда, когда вы чувствуете, что, немного уступая, вы теряете мало.

Стиль приспособления может немного напоминать стиль уклонения, поскольку вы можете использовать его для получения отсрочки в решении проблемы. Однако основное отличие состоит в том, что Вы действуете вместе с другим человеком; вы участвуете в ситуации и соглашаетесь делать то, что хочет другой. Когда же вы применяете стиль уклонения, вы не делаете ничего для удовлетворения интересов другого человека. Вы просто отталкиваете от себя проблему.

Наиболее характерные ситуации, в которых рекомендуется стиль приспособления:

- вас не особенно волнует случившееся;
- вы хотите сохранить мир и добрые отношения с другими людьми;
- вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы;
- вы понимаете, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас;
- вы понимаете, что правда не на вашей стороне;
- у вас мало власти или мало шансов победить;

- вы полагаете, что другой человек может извлечь из этой ситуации полезный урок, если вы уступите его желаниям, даже не соглашаясь с тем, что он делает, или считая, что он совершает ошибку.

Уступая, соглашаясь или жертвуя своими интересами в пользу другого человека, вы можете смягчить конкретную ситуацию и восстановить гармонию. Вы можете и в дальнейшем довольствоваться итогом, если считаете его приемлемым для себя, или же вы можете использовать этот период затишья для того, чтобы выиграть время и позднее добиться окончательного желательного для вас решения.

СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Следуя этому стилю, вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараетесь при этом сотрудничать с этим человеком. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с большинством других подходов к конфликту, поскольку вы сначала "выкладываете на стол" нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем обсуждаете их. Однако, если у вас есть время и решение проблемы имеет достаточно важное для вас значение, то это хороший способ поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов всех сторон.

Для успешного использования стиля сотрудничества необходимо затратить некоторое время на поиск скрытых интересов и нужд для разработки способа удовлетворения истинных желаний обеих сторон. Раз вы оба понимаете, в чем состоит причина конфликта, вы имеете возможность вместе искать новые альтернативы или выработать приемлемые компромиссы.

Такой подход рекомендуется использовать в описанных ниже ситуациях:

- решение проблемы очень важно для обеих сторон и никто не хочет полностью от него уклониться;
- у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой

стороной;

- у вас есть время поработать над возникшей проблемой (это хороший подход к разрешению конфликтов на почве долгосрочных проектов);

- и вы, и другой человек осведомлены в проблеме и желания обеих сторон известны;

- вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения;

- вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;

- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или хотят игнорировать разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Сотрудничество является дружеским, мудрым подходом к решению задач определения и удовлетворения интересов обеих сторон. Однако это требует определенных усилий. Обе стороны должны выделить на это некоторое время, и они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты и решения проблемы. Отсутствие одного из этих элементов делает такой подход неэффективным. Сотрудничество среди прочих стилей является самым трудным, однако оно позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и важных конфликтных ситуациях.

СТИЛЬ КОМПРОМИССА

Используя стиль компромисса, вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их в оставшемся, другая сторона делает то же самое. Иными словами, вы сходитесь на частичном удовлетворении своего желания другого человека. Вы делаете это, обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения.

Такие действия могут в некоторой мере напоминать сотрудничество.

Однако компромисс достигается на более поверхностном уровне по сравнению с сотрудничеством; вы уступаете в чем-то, другой человек также в чем-то уступает и в результате вы можете прийти к общему решению. Вы не ищите скрытые нужды и интересы, как в случае применения стиля сотрудничества. Вы рассматриваете только то, что говорите друг другу о своих желаниях.

При использовании стиля сотрудничества вы сосредотачиваете внимание на удовлетворении скрытых нужд и желаний. Применяя стиль компромисса, вы рассматриваете конфликтную ситуацию как нечто данное и ищете способ повлиять на нее или изменить ее, уступая и обмениваясь уступками. Целью сотрудничества является выработка долгосрочного взаимовыгодного решения, в случае компромисса это может быть сиюминутный подходящий вариант. В результате подходящего компромисса человек может выразить свое согласие следующим образом: "Я могу смириться с этим". Ударение делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, который можно выразить словами: "Мы не можем полностью выполнить свои желания, следовательно, необходимо прийти к решению, с которым каждый из нас мог бы смириться".

В таких ситуациях сотрудничество может оказаться даже невозможным. Возможно, ни один из вас не имеет ни времени, ни сил, необходимых для него, или ваши интересы исключают друг друга. И тогда вам может помочь только компромисс.

Ниже перечислены типичные случаи, в которых стиль компромисса наиболее эффективен:

- обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- вы хотите получить решение быстро, потому что у вас нет времени или потому что это более экономичный и эффективный путь;
- вас может устроить временное решение;

- вы можете воспользоваться кратковременной выгодой;
- другие подходы к решению. Проблемы оказались неэффективными;
- удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель;
- компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения, и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все терять.

Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению. Вы можете выбрать этот подход с самого начала, если вы не обладаете достаточной властью для того, чтобы добиться желаемого, если сотрудничество невозможно и если никто не хочет односторонних уступок.

Приложение 3

**Протоколы диагностики выраженности стратегий поведения подростков
с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации
экспериментальной и контрольной групп на констатирующем этапе**

Таблица 1

Протокол определения выраженности стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и контрольной групп на констатирующем этапе по методике «Определение стратегий поведения в конфликте» К. Томаса

Группа	И.Ф.	Процент выраженности стратегии поведения	Преобладающая стратегия
Экспериментальная группа	1. Анастасия А.	91%	Сотрудничество
	2. Максим В.	75%	Компромисс
	3. Максим Ж.	58%	Приспособление
	4. Никита Ж.	66%	Избегание
	5. Валерия З.	83%	Соперничество
	6. Алина К.	58%	Приспособление
	7. Елизавета К.	83%	Сотрудничество
	8. Варвара Н.	75%	Избегание
	9. Ульяна О.	58%	Избегание
	10. Влад П.	66%	Соперничество
	11. Дарья П.	75%	Избегание
	12. Полина П.	75%	Соперничество
	13. Владислав С.	83%	Избегание
	14. Анастасия Х.	75%	Компромисс
	15. Виталий Щ.	66%	Компромисс

Продолжение таблицы 1

Контрольная группа	1.Даниил А.	83%	Сотрудничество
	2.Полина А.	75%	Соперничество
	3.Вадим Б.	66%	Приспособление
	4.Данил В.	75%	Сотрудничество
	5.Анастасия Г.	83%	Избегание
	6.Константин Г.	66%	Соперничество
	7.Ника Е.	75%	Приспособление
	8.Роман Ж.	66%	Избегание
	9.Мария Ж.	83%	Соперничество
	10.Дарья К.	66%	Компромисс
	11.Кирилл К.	66%	Приспособление
	12.Наталья К.	75%	Избегание
	13.Вадим О.	75%	Соперничество
	14.Данил С.	91%	Приспособление
	15.Евгения С.	83%	Компромисс

Содержание тренинга, направленного на формирование стратегий поведения в конфликтной ситуации подростков с отклоняющимся поведением

Подростковый период – это обострение кризиса отношений взрослых и детей, который проявляется, учитывая социальную ситуацию развития, на таких полях взаимодействия, как «подросток - подросток» и «подросток - взрослый». В роли взрослых выступают учителя и родители, с которыми чаще всего возникают конфликты.

Приведем одно из наиболее распространенных и принятых в психологии определений конфликта, которого будем придерживаться в дальнейшем. Конфликт – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимоотношениях или межличностных действиях индивидов или групп людей, связанное с острыми эмоциональными переживаниями [15, с. 342]. Ни коллектив, ни личность не могут развиваться бесконфликтно, наличие конфликтов есть показатель нормального развития. Однако, важна способность человека регулировать протекание конфликта на всех его стадиях. Для развития конфликта важными являются такие психологические моменты, как восприятие ситуации ее участниками, их отношение к ней, стратегии их поведения.

Необходимость данных тренинговых занятий определяется тем, что участники анализируют практические ситуации, что позволяет путем рассуждений прогнозировать возможные пути решения конфликтных ситуаций. Эффективные стратегии поведения, выработанные при решении заданий, могут быть непосредственно апробированы в процессе межличностного взаимодействия.

Рефлексия теоретического и практического материала используется как механизм усвоения и отработки навыков конструктивных технологий взаимодействия.

Таким образом, формируется способность к целостному восприятию ситуаций межличностного взаимодействия при общении со сверстниками.

Цель тренинга: предоставление возможности участникам получить опыт конструктивного решения конфликтных ситуаций.

Задачи тренинга:

5. помочь учащимся научиться непредвзято оценивать конфликтную ситуацию;
6. обучение методам нахождения решения в конфликтных ситуациях;
7. помочь учащимся скорректировать свое поведение в сторону снижения его конфликтогенности;
8. сплочение коллектива, развитие умений и навыков командного взаимодействия.

Этапы тренинга:

6. Установление контакта с подростками.
7. Выявление стратегий поведения у подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации.
8. Реализация тренинга.
9. Проведение повторной диагностики.
10. Оценка эффективности тренинга.

Тренинг, состоит из 10 занятий по сорок пять минут каждое. Занятия проводились 2 раза в неделю. Общая продолжительность тренинговых занятий – 5 недель.

Каждое занятие включало – вводную, основную и заключительную части:

- вводная (разминочная) часть, направленная на подготовку группы к работе;
- основная часть, направленная на достижение целей занятий;
- завершающая часть, включающая подведение итогов, и рефлексия.

Тематический план тренинга по формированию стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением представлен в таблице 2, конспекты тренинга – в приложение 4

Занятие 1

Цель: Знакомство и установление контакта ведущих и группы, формирование конструктивных навыков поведения.

Упражнение 1 «Референтометрия»

Цель: определение взаимоотношений в группе.

Ресурсы: листочки со списком группы.

Ход упражнения: Перед вами список ваших одноклассников. Напротив каждой фамилии вы должны поставить баллы. Расшифровка баллов написана на доске.

1б-друг, 2б-приятель, 3б-интересен в общении, 4б-деловое общение, 5б-нет отношений, 6б-несимпатичен, 7б-неприятен.

Упражнение 2 «Дерево настроения»

Цель: Проследить настроение учащихся в течение занятия.

Ресурсы: плакат с изображением дерева, фломастеры, листочки.

Ход упражнения: Для того, чтобы узнать в каком настроении вы сегодня пришли, мы сейчас раздадим листочки, на которых вы должны указать имя, написанное на бейджиках. Затем эти листочки, вы приклеите на наше дерево настроения на тот уровень, которому оно соответствует: отличное, хорошее либо плохое. Своё настроение мы будем указывать на каждой встрече, в конце и начале занятия.

Упражнение 3 «Принятие правил работы группы»

1 правило- **Умение слушать друг- друга-** это необходимость смотреть на говорящего и не перебивать его. Когда кто-то выступает, все остальные внимательно слушают.

2 правило- **Правило выключенных телефонов** -для того, чтобы не перебивать говорящего и не отвлекаться на посторонние звуки.

3 правило- **Конфиденциальность.** То, что происходит на занятии, остается между участниками.

4 правило- **Проявляйте уважение.** Можно не соглашаться с чьим-то мнением, но нельзя высмеивать высказывания другого.

Упражнение 4 «Знакомство»

Цель: знакомство с группой; дать возможность участникам подчеркнуть свою индивидуальность.

Ресурсы: фломастеры, бейджики.

Ход упражнения: Теперь, когда решили какие правила используем в нашей работе, мы предлагаем вам лучше узнать друг друга, а мы с вами познакомимся.

По очереди говорим свое имя, которое написано у вас на бейджиках и одну черту характера, которая, по вашему мнению, может наиболее ярко представить именно вас. Значит, названные качества не должны повторяться, т.к. вы все индивидуальны.

Обсуждение: Трудно ли вам было назвать свое качество личности? если да, почему?

Упражнение 5 "театр жизни"

Цель: Осознание своих жизненных позиций.

Ход упражнения: Вы, наверное, слышали фразу: «Весь мир театр, а люди в нем актеры», т.е. в жизни, как и в театре, каждый человек играет свою роль. Давайте, сейчас представим, что мы в театре. На доске написаны разные роли, вам нужно выбрать ту, которая в большей степени подходит вам. (Режиссер, Актер главных ролей, Актер второстепенных ролей, установщик декораций, монтер-осветитель, суфлер, Зритель, Гардеробщик, уборщик, контролер билетов, Писатель.)

Все определились с ролью? А теперь объясняем свой выбор.

Обсуждение: Сложно было определиться со своей ролью?

Вывод: Итак, каждый человек сам решает, кем он будет в этой жизни, какую роль будет играть. Даная роль может меняться, в зависимости от того какую деятельность мы выполняем и с кем общаемся. Каждой роли соответствуют свои жизненные ценности и позиции, а т.к. все люди разные (мы с вами об этом уже говорили), то естественно их мнения по каким-либо вопросам не совпадают, и поэтому возникают противоречия и конфликты. Конфликты являются частью повседневной жизни. Многие люди практически каждый день оказываются втянутыми в тот или иной конфликт. Вопрос заключается в том, как разрешать конфликты и из-за чего они возникают?! А как вы думаете, каковы основные причины противоречий между людьми?

Упражнение 6 «Глухой телефон»

Цель: включение участников в групповой процесс.

Ресурсы: заранее подготовленный текст.

Ход упражнения: «Мы уже убедились, насколько важно быть точными и внимательными при приеме и передаче информации. Ваша задача будет заключаться в приеме и передаче сообщений. Пусть ... (Ведущий называет одного из участников упражнения) останется здесь, а все остальные подождут какое-то время за дверью».

Ведущий зачитывает текст, предварительно еще раз напомнив ему о том, что он должен будет передать его следующему участнику. Ведущий последовательно приглашает участников, ожидающих за дверью, каждый из которых выслушивает сообщение предыдущего и затем пересказывает его следующему участнику.

Вариант текста: «Иван Петрович уехал в 11 часов, не дождавись вас, очень огорчился, что не смог с вами переговорить лично, и попросил передать вам, что если он не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько времени он пробудет на совещании в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании будет обсуждаться вопрос о поставке новых

компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще, на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти обследование у психологов, которые будут работать в 20 комнате с 10 часов утра ежедневно до 2 октября».

После того, как последний пересказывает сообщение всей группе, зачитывается первоначальный текст.

Обсуждение: Понравилось ли вам это упражнение? Как вы думаете, почему первоначальный текст так сильно изменился? Сталкивались ли вы в жизни с такими ситуациями?

Вывод: в процессе общения мы очень часто утрачиваем часть информации, либо дополняем и искажаем ее, в результате чего возникает недопонимание или даже конфликты. Умение общаться один из важных факторов построения гармоничных отношений

Упражнение 7 «Все получится».

Цель: осознание и принятие своих эмоций в стрессовых ситуациях, получение поддержки; развитие уверенности в себе.

Ход упражнения: Ведущий включает релаксирующую музыку, предлагает участникам сесть в удобную позу, расслабиться. Далее он дает подросткам следующее задание: подумать о том, каких целей каждый хотел бы достичь в жизни, чего каждый из них вообще хочет. Затем ведущий предлагает представить те способы и средства, с помощью которых подростки достигают эти цели и сам процесс достижения. В конце упражнения ведущий предлагает представить, что результат непременно будет достигнут в будущем, что ничто не сможет остановить участника на пути к достижению его цели, наоборот – многие из встретившихся ему на пути людей окажут ему помощь и поддержат его, возможно даже кто-нибудь из его сегодняшних партнеров по тренингу.

Основной функцией данного тренинга является обучение подростков способам и приемам психической саморегуляции, а также умению чувствовать не только собственное физическое и психическое состояние, но и состояние других людей и понимать, что им тоже бывает больно и страшно, что они тоже могут испытывать неуверенность и тревожность, а значит в его собственном состоянии нет ничего необычного и, тем более, постыдного.

Упражнение 8 «Дерево настроения»

А сейчас давайте еще раз повесим листочки со своим именем на дерево настроения. Изменилось ли оно или осталось прежним? (*раздать листочки и фломастеры*)

Упражнение 9 «Откровенно говоря...»

Цель: Выяснить отношение учащихся к занятию.

Ход упражнения: Сейчас мы вам раздадим листочки, в которых вы укажете дату занятия и свое имя. Затем я буду зачитывать утверждение, а вы его продолжите, тем самым, высказав свое отношение к занятию.

Откровенно говоря,...

Дата занятия _____

Мое имя _____

1. Во время занятия я понял, что ...
2. Я был бы более откровенным, если бы ...
3. Мне понравилось...
4. Мне не понравилось ...

Занятие 2

Цель: развитие навыков принятия совместных решений.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на предстоящий день. По очереди говорим: «я желаю вам...». Прозвучавшие пожелания старайтесь не повторять.

Упражнение 7 «Арттерапия»

Цель: Формирование умения согласовывать свои действия с действиями других.

Ход упражнения: А часто ли мы задумываемся, что мы чувствуем и какое состояние переживаем? Сейчас мы включим музыку, а вы, прослушав ее, попытаетесь изобразить свои чувства и образы на плакате. Вам необходимо стремиться к единому, целостному образу. (*включаем музыку*)

Теперь начиная с (*имя*)...по очереди, подходим к столу и рисуем в течение минуты образ, представленный во время прослушивания музыки. Договариваться между собой нельзя.

Обсуждение: Понравилось ли вам это упражнение? сложно ли вам было продолжать рисунок другого человека? В повседневной жизни нам часто приходится приспосабливаться к действиям других людей и учитывать их точку зрения.

Упражнение 8 «Моя проблема в общении»

Цель: обучение участников разрешению конфликтных ситуаций и конфликтов.

Ход упражнения: Участники пишут на отдельных листах в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?». Ответы, конкретизирующие индивидуальные проблемы, не подписываются. Листки складываются в общую стопку. Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти путь, с помощью которого он бы мог выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята проблема и действительно ли предлагаемый путь способствует ее решению.

Обсуждение: Все участники делятся своими размышлениями по поводу целесообразных действий в разрешении каждой озвученной проблемы.

Упражнение 9 «Дерево настроения»

Упражнение 10 «Откровенно говоря...»

Занятие 3

Цель: Создание условий для развития навыков принятия совместных решений членами группы, используя стиль сотрудничества.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с фразы : «Сегодня замечательный день, потому, что...» Прозвучавшие высказывания старайтесь не повторять.

Упражнение 4 «Кораблекрушение»

Цель: развитие навыков принятия совместных решений членами группы, формирование конструктивных навыков взаимодействия.

Ресурсы: копии инструкций, большие бумажные листы и карандаши.

Каждому члену группы дают следующую инструкцию и просят выполнить задание в течение 20 минут.

Ход упражнения: А сейчас мы с вами попробуем применить это на практике. Давайте представим, что вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. В результате пожара большая часть яхты и ее груза уничтожена. Яхта медленно тонет. Ваше местонахождение неясно из-за поломки основных навигационных приборов, но вы находитесь примерно на расстоянии тысячи миль, к юго-западу от ближайшей земли.

Ниже дан список 15 предметов, которые остались целыми и не повреждены после пожара. В дополнение к этим предметам вы располагаете прочным надувным спасательным плотом с веслами, достаточно большим, чтобы выдержать вас, экипаж и все перечисленные ниже предметы. Имущество оставшихся в живых людей составляют пачка сигарет, несколько коробков спичек и пять рублевых банкнот.

Ваша задача - классифицировать 15 нижеперечисленных предметов в соответствии с их значением для выживания. Поставьте цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 - у второго по значению и так далее до пятнадцатого, наименее важного для вас. На это вам 10 минут.

Список предметов:

секстант

зеркало для бритья

двадцати литровая канистра с водой

противомоскитная сетка

одна коробка с необходимым запасом пищи на 1-2 дня

карты Тихого океана

надувная подушка (спасательное плавательное средство, санкционированное береговой охраной)

десятилитровая канистра бензина

маленький транзисторный радиоприемник

репеллент, отпугивающий акул

двадцать квадратных метров непрозрачного полиэтилена

один литр спирта,

пятнадцать метров нейлонового каната

две коробки шоколада

рыболовная снасть

Сейчас, когда каждый определил для себя важность перечисленных предметов, вам нужно разделить на две команды. Итак, делимся.

Теперь каждой команде нужно прийти к одному общему решению, т.е. у вас

должен получиться один пронумерованный список. Для этого вам нужно выбрать человека, который будет записывать. На это вам 15 минут.

А сейчас ваша задача усложняется, вам нужно принять обще-групповое решение.

Согласно «экспертам», основными вещами, необходимыми потерпевшему кораблекрушения в океане, являются предметы, служащие для привлечения внимания, и предметы, помогающие выжить до прибытия спасателей. Навигационные средства имеют сравнительно небольшое значение: если даже маленький спасательный плот и в состоянии достичь земли, невозможно на нём запастись достаточно пищи и воды для жизни в течение этого периода. Следовательно, самыми важными являются зеркало для бритья и десятилитровая канистра бензина. Эти предметы могут быть использованы для сигнализации воздушным и морским спасателям. Вторыми по значению являются — двадцатилитровая канистра с водой и коробка с необходимым запасом пищи.

Краткая информация, которая дается для оценки каждого предмета, очевидно, не перечисляет все возможные способы применения данного предмета, а скорее указывает, какое значение имеет данный предмет для выживания.

1. Зеркало для бритья. Важно для сигнализации воздушным и морским спасателям.
2. Десятилитровая канистра бензина. Важна для сигнализации. Бензин может быть зажжен рублевыми банкнотами и спичкой (естественно, вне плота) и будет плыть по воде, привлекая внимание спасателей.
3. Двадцатилитровая канистра с водой. Необходима для утоления жажды
4. Одна коробка с необходимым запасом пищи на 1-2 дня. Обеспечивает основное питание.
5. Двадцать квадратных метров непрозрачного полиэтилена. Используется для сбора дождевой воды, обеспечивает защиту от стихии.
6. Две коробки шоколада. Резервный запас пищи.
7. Рыболовная снасть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что в данной ситуации «синица в руках лучше журавля в небе». Нет уверенности, что Вы поймаете рыбу.
8. Пятнадцать метров нейлонового каната. Можно использовать для связывания снаряжения, чтобы оно не упало за борт.
9. Надувная подушка. Если кто-то упадет за борт, она может послужить спасательным средством.
10. Репеллент, отпугивающий акул. Назначение очевидно.

11. Один литр спирта. Используется в качестве возможного антисептика при любых травмах, в других случаях имеет малую ценность, поскольку употребление может вызвать обезвоживание.

12. Маленький транзисторный радиоприемник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика.

13. Карты Тихого океана. Бесполезны без дополнительных навигационных приборов. Для вас важнее знать, не где находитесь вы, а где находятся спасатели.

14. Противомоскитная сетка. В Тихом океане нет moskitov.

15. Секстант. Без таблиц и хронометра относительно бесполезен.

Основная причина высокой оценки сигнальных средств по сравнению с предметами поддержания жизни (пищей и водой) заключается в том, что без средств сигнализация почти нет шансов быть обнаруженными и спасенными. К тому же, в большинстве случаев спасатели приходят в первые тридцать шесть часов, а человек может прожить этот период без пищи и воды.

Обсуждение: Давайте поделимся впечатлениями, сложно ли было прийти к единому решению? Принимали ли вы точку зрения другого человека, чтобы избежать конфликта? Какая атмосфера царила во время игры в микро-группах?

Вывод: В нашей жизни мы не редко сталкиваемся с ситуациями, в которых нужно прийти к единому решению. И то, каким будет принятое решение, зависит от ваших способностей убеждать, уступать и находить общее решение. Когда мы действуем сообща, то можно быстрее добиться положительных результатов в совместной деятельности и принять правильный выход из любой ситуации.

Упражнение 8 «Дерево настроения»

Упражнение 9 «Откровенно говоря...»

Занятие 4

Цель: Выявление стратегий поведения студентов в конфликтной ситуации, научить участников находить свою долю ответственности за принятые решения.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие: Чего и тебе желаю»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона, получение информации друг о друге.

Ход упражнения: сейчас мы по кругу от участника к участнику, будем говорить соседу «у меня лучше всего получается..., чего и тебе желаю!»

Упражнение 4 «Печатная машинка».

Цель: разминка, выработка навыков сплоченных действий

Необходимые материалы: карточки с буквами алфавита.

Ход упражнения: представим, что все вы печатная машинка, каждый из вас – клавиша, ответственная за печатание своей буквы. Мы сейчас будем называть слова, которые необходимо напечатать, при этом все буквы, которые участвуют в данном слове, должны встать на свое место.

ДРУЖБА, МЕЧТА, ЦЕЛЬ, ВЫБОР, УСПЕХ.

Обсуждение: Понравилось упражнение? Сложно было выполнять? От чего зависит успешность выполнения этого упражнения?

Итак, успешность наших результатов зависит не только от нас самих, но и от действий других. И как мы убедились, если не встает кто-то один из участников, то вся команда не придет к результату.

Упражнение 5 «Просьба».

Цель: развитие коммуникативных способностей, адаптация в сфере межличностных отношений, развитие способностей к эффективному межличностному взаимодействию.

Ход упражнения: Очень многое зависит от того, какими словами, с какой интонацией и в какой обстановке вы представите вашу просьбу. Именно от этого зависит успешность действия. Данное упражнение направлено на то, чтобы максимально повысить вероятность выполнения просьбы.

Упражнение выполняется в парах. Задача одного участника - попросить другого выполнить какую-либо его просьбу. Для начала можно попросить что-нибудь не очень значимое на время, например, авторучку. Или попросить о каком-либо более существенном одолжении. Участнику необходимо проявить все свое мастерство, оригинальность и находчивость. При этом лучше попробовать использование различных приемов, например: начинать просьбу с комплимента, упомянуть некоторые заслуги того, к кому вы обращаетесь, его авторитет и значимость, попробовать высказывать сразу за просьбой косвенную признательность, благодарность за предстоящую услугу и т. п.

Задача второго участника – внимательно выслушать просьбу, оценить, насколько эффективно действовал партнер, и в конечном итоге согласиться или не согласиться выполнить просьбу.

Упражнение 6 «Пустыня»

Цель: выявление стратегий поведения студентов в конфликтной ситуации.

Ход упражнения: а сейчас давайте немного расслабимся и пофантазируем. А для этого расположитесь удобно. Закройте глаза. Расслабьтесь.

Представьте, что Вы заснули ночью дома в своей постели, а проснулись поздним утром в пустыне. Увы, это не сон. Представьте, как можно четче эту картину и сконцентрируйтесь на своих чувствах. Ответьте мысленно на вопросы: Что Вы чувствовали, какие эмоции пережили, каковы ваши ощущения и каковы будут ваши действия?

Представьте себе, что Вы идете по пустыне и видите животное. Какое оно? Что Вы чувствуете? Каковы Ваши действия?

Вы идете по пустыне дальше и видите, что перед вами лежит ключ или ключи. Речь идет не о воде. Это настоящие ключи (или ключ). Какой он? Или какие они, если их несколько? Каковы Ваши действия?

Вы идете дальше и видите перед Вами препятствие (можно конкретно – стена). Какое оно? Каковы Ваши чувства? Что Вы будете делать?

Вы преодолели препятствие и вдруг видите, что на Вас или в Вашу сторону летит птица. Что это за птица? Какая она? Ваши чувства? Ваши действия?

И вот, наконец, Вы выходите на площадку, там Вас ждет самолет. Вы сели в него и полетели. Вы летите над оазисом, где Вас уже ждут все, чтобы отправиться домой. В самолете с Вами летят и другие люди, как знакомые, так и не знакомые, которые по воле причудливой судьбы попали в пустыню, как и Вы.

Всем Вам надо прыгать с парашютом на оазис. В низу красивая картина: зелень, озеро, цветы. Вы прыгаете с парашютом вниз. Что Вы чувствуете при этом? Что делаете? О чем думаете?

Вы благополучно приземлились. Все Вас обнимают и поздравляют. Вы открываете глаза и вновь Вы дома в своей постели.

Трактовка значений символов по К.Г. Юнгу

Пустыня – это модель экстремальной ситуации. Ваши чувства и действия в ней – это перенос чувств и действий в реальных экстремальных ситуациях. Ваши действия: Вы испугались? Вы вновь закрыли глаза и стараетесь уйти от реальности? Вы зовете на помощь? Ощущаете безысходность? - **это стратегии избегания.**

Вы думаете куда идти, определяете направление, взбираетесь на бархан, чтобы посмотреть куда идти, стараетесь определить направление пути по солнцу – **это логические действия, попытка оценить ситуацию.**

Вы идете в определенном или неопределенном направлении сразу – **вы человек действия.**

Вы хотите пить или двигаетесь в поисках источника – **вы обращаетесь к чувствам или интуиции.**

Вы испытываете удовольствие, вы загораете, вы отдыхаете в одиночестве – **значит вы любитель экстремальных ситуаций.**

Животное – это хозяин пустыни, хозяин ситуации, а может случайно оказавшийся рядом человек. Он может быть другом, а может быть врагом.

Вы осторожничаєте или испытываете страх. Вы рады, что Вы не одни, а значит легче решать ситуацию. Вы понимаете, что опасна не ситуация, а люди в ней.

Вы трогаєте животного, идете с ним рядом, жалеете его и др., чтобы выжить, победить, действовать – Вам нужно знать, что Вы не одни или Вы будете выживать, решать ситуацию, чтобы помочь другим и это будет Вашим основным стимулом.

Вы сели и поехали на этом животном – значит, Вы способны обратиться за помощью, использовать ресурс, потенциал других людей.

Вы сели на животного только при определенных условиях (например – верблюд большой и чистый) - Вы можете обратиться за помощью, использовать ресурс, потенциал других людей лишь при определенных условиях (чистоты помыслов, безопасности, надежности и др.).

Вы боитесь животного, избегаете его – значит, Вы воспринимаете в опасной ситуации другого как врага или как вероятную опасность. Возможно, у Вас уже был некоторый травмирующий опыт. Вы не можете доверять людям в такой ситуации.

Вы не обратились за помощью и не испытали никаких желаний и особых чувств, а может Вы подумали, что у каждого из них своя ноша – либо Вы уверены в себе, либо не оцениваете рационально ситуацию и возможную опасность. Возможно Вы человек уже бывалый, а может настолько застенчивый или так бережно относитесь к людям, что готовы на лишения или даже погибнуть, но не потревожить других.

Если Вы набросились на животного, съели его, а может, напились его крови, чтобы выжить самому - сделайте выводы сами.

Ключи – это отношение к противоположному полу. Один ключ – Вы сделали свой выбор или предрасположенность, чтобы был только один единственный. Чем детальнее описание, тем четче его образ.

Несколько ключей – значит, у Вас есть выбор или Вы убеждены в том, что этот

выбор должен быть.

Вы не взяли ключи – не актуально, вам не надо (пока или уже).

Вы их закопали – не себе, не другим.

Вы выбрали один из нескольких – это Ваш выбор.

Вы взяли два ключа и не знаете, какой куда положить, Вы переживаете - это Ваша реальная ситуация. Подсознание подсказывает, что надо сделать выбор или продолжать так жить, приняв ситуацию как данную. Будьте тогда осторожны.

Препятствие – это то, как мы относимся к препятствиям и трудностям в жизни. Один из самых точных информативных образов.

Яма- боязнь упасть, опуститься, потерять достоинство, уронить честь, стыд.

Лежащее бревно или дерево – человек. Пень – человеческая тупость, ограниченность, грубость.

Вода – Ваши собственные чувства, эмоции, переживания.

Гора – трудность восхождения. Но преодоление ее дает новое видение и обеспечивает возвышение. Рост. Препятствие рассматривается как путь к дальнейшему совершенствованию, достижению.

Стена – любое препятствие (здесь нет конкретики).

Грязь – опасение запачкаться, «ударить лицом в грязь», сплетни, склоки, ложь, поклепы и др.

Птица – в данной ситуации — это враг. Ее образ - это Ваше видение врага, отношение к нему. Ваши чувства – это Ваши чувства в ситуации встречи с врагом. А действия – это тактики или стратегии поведения: увернулись, приручили, ударили, проигнорировали, полюбовались и др.

Каждому человеку в различных ситуациях свойственно конкретное поведение. Человек усваивает определенную модель поведения и применяет ее на протяжении жизни.

Упражнение 7 «Дерево настроения»

Упражнение 8 «Откровенно говоря...»

Занятие 5

Цель: сплочение коллектива, формирование навыков эффективного общения.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «подарок»

Цель: поднятие эмоционального фона, совершенствование навыков невербального общения

Ход упражнения: сейчас мы будем делать подарки друг другу. Начиная с меня, каждый по очереди с помощью жестов, (пантомимики) изобразит какой-то предмет и передаст его своему соседу справа. Говорить название предмета нельзя. Принимающий должен отгадать, какой подарок вы ему подарили

Упражнение 4 «Рисование по инструкции»

Цель: Формирование навыков эффективного общения

Ход упражнения: как вы думаете легче понимать жесты или слова? Разбейтесь на пары и сядьте спиной друг к другу. Один получает лист с изображением, его задача – инструктировать второго так, чтобы тот не видя карточки, смог бы нарисовать такое же изображение. Тот, кто рисует может задавать уточняющие вопросы.

Как вы думаете, какие факторы влияют на эффективность общения, как сделать так, чтобы вас понимали лучше? чтобы общаться с вами было приятно?

(искренний интерес к партнёру, умение внимательно слушать, при необходимости задавать вопросы, умение воспринимать не только слова, но и настроение, чувства человека.)

Для того чтобы нас понимали окружающие, необходимо уметь правильно излагать свои мысли и задавать уточняющие вопросы. Но не во всех ситуациях можно что-то спросить или рассказать, бывают и такие, когда мы можем воспользоваться только мимикой и жестами.

Упражнение 5 «Хорошее в плохом».

Цель упражнения: формирование умения адекватного реагирования на неприятности, формирование позитивного отношения к действительности.

Ход упражнения: «Вспомните о неприятном событии, которое произошло с вами в прошлом или которого можно ожидать в будущем. Подумайте, что в этом событии может быть хорошего, и расскажите нам об этом. Я попрошу членов группы помогать друг другу в поисках позитива. Предлагайте, пожалуйста, любые приходящие в голову варианты».

После завершения упражнения проводится обсуждение. Ведущий: «Существуют ли ситуации, при которых невозможно найти позитивное в нежелательных событиях? Что мешает обращать внимание на позитивное?».

Если участники группы начинают критиковать или оспаривать найденный «позитив», то ведущему необходимо решительно вмешаться. Суть приема не в том, чтобы критиковать позитив, а в том, чтобы набрать как можно больше позитива. Нереалистичный или ложный позитив отпадет сам собой. Ведущему нужно также

помогать участникам рассказать о позитивном во всех подробностях и при возможности представить его максимально образно – во всех деталях.

Домашнее задание: Если в вашем присутствии кто-либо будет рассказывать о негативных событиях, то попробуйте сами найти в них позитивное и расскажите об этом позитиве партнеру по разговору. Конечно, партнер будет сопротивляться и оспаривать ваши слова. Будьте настойчивы и скажите, что вы все же остаетесь при своем мнении.

Упражнение 6 «пантомимика»

Цель: развитие невербального общения

Ход упражнения: попробуем проиграть эту ситуацию на практике. Нам нужен один желающий, который будет показывать пантомимикой (мимикой и жестами) определенную фразу. Остальные участники заходят по очереди и записывают на бумаге то, что поняли. Затем это нужно показать следующему участнику. **КАРАТИСТ УБИЛ БЫКА ОДНИМ УДАРОМ.**

Обсуждение: Понравилось ли вам это упражнение? Как вы думаете, почему первоначальный текст так сильно изменился?

Вывод: изменения произошли из-за того, что мы все разные и по-разному воспринимаем, и передаем информацию. Но у вас есть то, что вас объединяет- это ваша группа...

Упражнение 7 «Дерево настроения»

Упражнение 8 «Откровенно говоря...»

Занятие 6

Цель: сплочение коллектива, формирование навыков бесконфликтного общения.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на предстоящий день. По очереди говорим: «я желаю вам...». Прозвучавшие пожелания старайтесь не повторять.

Упражнение 4 "ЗУМ"

Цель: Снятие эмоционального напряжения, настрой на дальнейшую работу.

Ход упражнения: Для того, чтобы настроиться на дальнейшую работу и понять, как много в общении зависит от другого человека, мы проведем небольшое упражнение. Участники сидят в кругу. Сейчас нужно представить, что мы попали на трассу, где с

огромной скоростью проносятся машины. А едем мы так: я резко поворачиваю голову к правому соседу и передаю ему звук "зум", он передает его своему правому соседу и т. д. Если кто-то хочет притормозить или остановиться, то он немного отклоняется назад и говорит «стоп», а "зум" передается в обратном направлении. Делать это упражнение нужно как можно быстрее! Ну что, начинаем?!

Обсуждение: Трудно ли вам было выполнять данное задание, может быть, что-то мешало? Если да, то что?

Упражнение 5 «Синхронизация»

Цель: разминка, разогрев, сплочение группы, формирование навыков взаимодействия в коллективе.

Ход упражнения: Участникам предлагается по команде, не договариваясь, на счет три показать (выбросить) одинаковое количество пальцев. Ведущий считает: «Раз, два, три!» На счет «три» каждый участник выбрасывает какое-то количество пальцев.

Ведущий считает, сколько человек показало один палец, сколько два и т. д., и при необходимости повторяет процедуру. Упражнение повторяется до тех пор, пока все участники не покажут по команде одинаковое количество пальцев.

При этом им нельзя разговаривать и как-то договариваться.

В облегченном виде участникам предлагается выбрасывать только пальцы одной руки. Тем самым диапазон для синхронизации сужается от 1 до 5.

Упражнение 6 «Железнодорожная касса».

Цель: формирование навыков бесконфликтного общения

Ход упражнения: - Представьте себе, что вы на вокзале и через 15 минут отходит поезд, на который вам нужно попасть. В кассе остался один блеет, но кассир придерживает его по своим соображениям. Вам необходимо убедить кассира, чтобы он продал билет.

Выбирается «кассир», «охрана», которая в случае каких-либо эксцессов обязана проводить буйного пассажира к выходу. Участники образуют очередь у кассы. По знаку ведущего касса открывается и через некоторое время закрывается.

Поводится обсуждение. «Кассира» просят дать обратную связь - кому бы он продал билет? Почему? Кому бы не продал? Почему? Сообща вырабатывается вариант, приемлемый для «кассира».

Обсуждение:

- Как человек должен вести себя в обществе, в общении с окружающими?

- Помним простую истину: «Относись к людям так, как хотел бы ты, чтобы относились к тебе»

Упражнение 7 «Армреслинг»

Цель: осознание абсурдности стиля противоборства

Ход упражнения: Участники садятся попарно за столы. Тренер предлагает устроить импровизированные парные соревнования по армреслингу. Дается установка очень внимательно слушать задание.

Инструкция- задание: «Сядьте друг против друга. Поставьте правую руку на стол, упершись в него локтем. Сцепите кисти рук с соперником и приготовьтесь для борьбы. Внимание! Вы должны постараться за одну минуту максимальное количество раз побороть друг друга. Готовы? Начали!»

После окончания борьбы тренер спрашивает счет у каждой пары. Побеждает не те пары, которые изо всех сил старался побороть друг друга, а те, кто набрал максимальное количество очков в совокупности. Для этого надо было поддаваться друг другу по взаимной договоренности.

Счет 10: 10 или 20: 0 лучше, чем 3: 2. Но 10: 10 лучше, чем 20: 0.

Как правило, значительное большинство пар борются друг с другом изо всех сил. Поэтому тренер предлагает перенести результат этого соревнования на реальные межличностные или внутригрупповые отношения и сделать вывод о том, насколько продуктивна наша «упертость» в конфликтных ситуациях.

Упражнение 8 «Дерево настроения»

Упражнение 9 «Откровенно говоря...»

Занятие 7

Цель: Формирование навыков оптимального поведения в критических ситуациях, умения конструктивно решать конфликты, контролировать негативные эмоции.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на предстоящий день. По очереди говорим: «я желаю вам...». Прозвучавшие пожелания старайтесь не повторять.

Упражнение 4 «Мои эмоции»

Цель: Формирование навыков оптимального поведения в критических ситуациях, умения конструктивно решать конфликты, контролировать негативные эмоции.

Ресурсы: Видеоряд (фотографии, репродукции, киноэпизоды), иллюстрирующий гнев, ярость.

Ход упражнения:

Вводная часть

Учащимся предлагается вспомнить, что такое эмоции, какие они бывают, как выражаются, невербально изобразить называемые ведущим эмоции.

Далее выполняется в два этапа упражнение «Шла Саша по шоссе». Каждый из участников получает карточку с какой-либо скороговоркой («Палку толкал лапкой Полкан», «Все бобры добры до своих бобряты», «Сеня вез воз сена», «Дарья дарит Дине дыни» и т. д.), после чего имитирует ситуацию, в которой чувствовал себя раздраженным. Участники, насупив брови и сжав кулаки, ходят по комнате и «ворчат» себе под нос свои скороговорки, время от времени как бы обращаясь, друг к другу. Во время второго этапа участники гневно кричат друг на друга текстами скороговорок. После каждого этапа упражнения обсуждается, какие реальные эмоции отображали игровые ситуации, а также, как можно управлять подобными эмоциями.

Основная часть

Учащиеся обсуждают, что такое гнев (отрицательная эмоция) и к каким опасным последствиям он может привести. В этой части ведущий может продемонстрировать соответствующие фрагменты из кинофильмов или репродукции картин.

Далее ведущий отмечает, что гнев еще потому является отрицательной эмоцией, что отрицательно воспринимается окружающими. Учащиеся выполняют упражнение «Мир глазами агрессивного человека»: один из участников выполняет любое неагрессивное действие (встает, кладет ногу на ногу, улыбается, подмигивает). Второй комментирует это с позиции агрессивного человека: «Ты встал, потому что хочешь толкнуть ногой мой стул», «Ты улыбаешься, потому что хочешь сказать про меня какую-нибудь гадость» и т. д. Остальные участники могут предлагать свои комментарии. После завершения упражнения обсуждается. Каким представляется агрессивный человек? Улучшается ли его самочувствие после гневных нападок? Как к нему будут относиться близкие? Как к нему могут относиться посторонние?

Обращается внимание на негативные последствия именно агрессивных реакций, чаще всего неконструктивных, а также на то, что внешние проявления гнева, злости и

вообще чрезмерные проявления эмоций неблагоприятно представляют человека в глазах окружающих. Кроме того, следует подчеркнуть, что агрессивный человек приписывает другим свои собственные агрессивные намерения и негативные чувства. Предлагается освоить способ самоконтроля и саморегуляции путем выполнения упражнения «Самоконтроль внешнего выражения эмоций». Учащиеся вспоминают конкретную ситуацию, в которой они испытывали сильное эмоциональное напряжение, свое состояние (позу, мимику, жесты) и мысленно воспроизводят его.

Задают себе вопросы самоконтроля:

- Как выглядит мое лицо?
- Не скован (а) ли я?
- Не сжаты ли мои зубы?
- Как я сижу?
- Как я дышу?

Если эти признаки выявлены, необходимо:

1. Произвольно расслабить мимические мышцы, для чего используются следующие формулы:

2. Мышцы лица расслаблены.
3. Брови свободно разведены.
4. Лоб разглажен.
5. Расслаблены мышцы челюстей.
6. Расслаблены мышцы рта.
7. Расслаблен язык, расслаблены крылья носа.
8. Все лицо спокойно и расслаблено.
9. Удобно сесть, встать.
10. Сделать 2-3 глубоких вдоха и выдоха, чтобы восстановить учащенное дыхание.
11. Установить спокойный ритм дыхания.

Заключительная часть.

Учащимся предлагается сравнить свое состояние в начале и в конце упражнения. Проводится обсуждение, какие еще известны способы произвольно регулировать свое состояние. Учащиеся заканчивают предложение «В напряженной ситуации я сделаю..., так как это поможет...».

Ведущему на заметку. Упражнение «Самоконтроль...» может быть несколько сокращено или растянуто в зависимости от восприятия его участниками.

Упражнение 5 «Счет»

Цель: формирование эмоционально-волевого единства группы.

Ход упражнения: Сейчас я буду называть числа. Сразу же после того как число будет названо, должны встать именно столько человек, какое число прозвучало (не больше и не меньше). Например, если я говорю «четыре», то как можно быстрее должны встать четверо из вас. Выполнять задание надо молча.

Обсуждение: На что вы ориентировались, когда принимали решение встать? Сложно ли было понять друг друга, не договариваясь?

Упражнение 6 «Дерево настроения»**Упражнение 7 «Откровенно говоря...»****Занятие 8**

Цель: тренировка умения взглянуть на конфликтную ситуацию с разных точек зрения и выработка навыков по их эффективному разрешению.

Упражнение 1 «Дерево настроения»**Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»****Упражнение 3 «Приветствие»**

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на предстоящий день. По очереди говорим: «я желаю вам...». Прозвучавшие пожелания старайтесь не повторять.

Упражнение 4« Групповой портрет».

Цель: формирование стиля сотрудничества.

Ход упражнения: Разбейтесь на микрогруппы. Каждая микрогруппа должна нарисовать картину, на которой будут изображены все участники команды. Свой собственный портрет рисовать нельзя, попросите кого-нибудь из группы сделать это. Подумайте вместе, как вы расположите рисунок на листе, какой сюжет будет изображён

Анализ упражнения

- Кого ты выбрал художником, рисующий твой портрет?
- Что ты чувствовал, когда тебя рисовали?
- Кто выбрал тебя художником?
- Как вы пришли к решению, кого, где нарисовать?
- Ты доволен своим портретом?
- Понравилось ли тебе работать с другими ребятами?
- Какой микрогруппе больше потребовалось времени?

-Портрет, какой команды вам больше понравился?

Обсуждение: Как вы считаете, помогает ли вам сотрудничество при решении важных вопросов и проблем? Что вы испытывали друг к другу в процессе сотрудничества? Будете ли вы использовать сотрудничество в общении с людьми?

Упражнение 5 «Разбор конфликтных ситуаций».

Цель: тренировка умения взглянуть на конфликтную ситуацию с разных точек зрения и выработка навыков по их эффективному разрешению.

Ход упражнения: Сегодня мы поговорим о конфликте. Конфликт - это процесс резкого обострения противоречия и борьбы двух и более сторон в решении проблемы, имеющей личную значимость для каждого из участников.

Конфликтная ситуация - это ситуация скрытого или явного противоборства сторон.

Правила предупреждения конфликтов.

*Не говорите сразу с возбуждённым человеком;

*Прежде чем сказать о неприятном постарайтесь создать доброжелательную атмосферу, отметьте заслуги и хорошие дела человека;

*Постарайтесь посмотреть на проблему иначе, поставьте себя на место другого человека;

*Не скрывайте доброго отношения к людям, чаще высказывайте одобрение, не скупитесь на похвалу и добрые слова;

*Умейте заставить себя промолчать, когда вас задевают в мелкой ссоре, будьте выше мелочных разборок.

В течение 10 мин каждый участник группы описывает какую - либо конфликтную ситуацию.

Группа делится на подгруппы. В подгруппах каждый участник зачитывает свою ситуацию. Участники предлагают варианты выхода из анализирующей ситуации, выбирают один эффективный вариант. Подгруппа выбирает самую конфликтную ситуацию. Каждая микрогруппа предлагает свою ситуацию для общего обсуждения. Можно ситуации разыграть. Упражнение занимает достаточно много времени

Обсуждение: В обсуждении конфликта желательно выяснить, как каждый понимает проблему. Проследить, соответствует ли поведение каждого участника сложившейся ситуации, отметить вопросы, в которых участники конфликта либо расходятся, либо солидарны и понимают друг друга. Решение конфликтов не в примирении позиций, а в прояснении интересов, которые позволяют перебирать варианты

разрешения ситуации, выработка взаимовыгодных решений путём переговоров.

Упражнение 6 «Дерево настроения»

Упражнение 7 «Откровенно говоря...»

Занятие 9

Цель: Развитие невербальных средств общения, выработка раскованного, свободного стиля общения

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Цель: Приветствие друг друга, поднятие эмоционального фона.

Ход упражнения: давайте начнем сегодняшний день с того, что выскажем друг другу пожелания на предстоящий день. По очереди говорим: «я желаю вам...». Прозвучавшие пожелания старайтесь не повторять.

Упражнение 4 «Эмоции»

Цель: Развитие невербальных средств общения, выработка раскованного, свободного стиля общения, формирование адекватных реакций в различных ситуациях

Ход упражнения: Каждый участник группы только при помощи рук показывает два противоположных состояния, например гнев и спокойствие, печаль и радость, усталость и бодрость. То же самое при помощи мимики (без жестов).

Упражнение 5 «Неуверенные, уверенные и агрессивные ответы»

Цель: формирование адекватных реакций в различных ситуациях.

Ход упражнения: Каждому члену группы предлагается продемонстрировать в заданной ситуации неуверенный, уверенный и агрессивный типы ответов. Ситуации можно предложить следующие:

- Друг разговаривает с вами, а вы хотите уйти.
- Ваш товарищ устроил вам встречу с незнакомым человеком, не предупредив вас.
- Люди, сидящие сзади вас в кинотеатре, мешают вам громким разговором.
- Ваш сосед отвлекает вас от интересного выступления, задавая глупые, на ваш взгляд, вопросы.
- Учитель говорит, что ваша прическа не соответствует внешнему виду ученика.
- Друг просит вас одолжить ему вашу какую-либо дорогостоящую вещь, а вы считаете его человеком не аккуратным, не совсем ответственным.

Для каждого участника используется только одна ситуация. Можно разыграть данные ситуации в парах. Группа должна обсудить ответ каждого

Упражнение 6 «Все равно ты – молодец!»

Цель: формирование адекватной самооценки, развитие способности к рефлексии.

Ход упражнения: Участники сидят в общем кругу. Им дается задание: вспомнить свой самый насущный недостаток. После чего группа получает инструкцию: «Сейчас один из Вас назовет свой недостаток; а сосед справа отреагирует: «Все равно ты - молодец», и затем объяснит в чем достоинство данного качества. (Например: «Я не умею сдерживаться; если меня задевают, сразу расскажу, что о них думаю.» «Все равно ты молодец: не оставляешь внутри себя ничего, что бы могло разъесть тебя. Сразу выпускаешь пар и, тем самым, избавляешься от обид и раздражения». или «Все равно ты молодец: окружающим с тобой легко, т.к. ты не держишь камня за пазухой»).

Если тебя устроил ответ соседа, поблагодари его, и тогда круг продолжится дальше. Если же осталось неудовлетворение, скажи об этом, чтобы сосед справа и другие участники продолжили искать варианты».

Упражнение 7 «Дерево настроения»

Упражнение 8 «Откровенно говоря...»

Занятие 10

Цель: подведение итогов комплексных занятий.

Упражнение 1 «Дерево настроения»

Упражнение 2 «Повторение правил работы группы»

Упражнение 3 «Приветствие»

Вот и подошли к концу наши занятия. Наверняка, вы почувствовали себя более уверенно, приобрели опыт общения, разрешения конфликтов, научились справляться со своим гневом и злостью, снимать напряжение, а также сотрудничать и взаимодействовать друг с другом. Скажите, понравилось ли вам участие в занятиях? Сейчас каждый из вас возьмёт на столе карточку и громко зачитает её вслух. Нужно закончить то предложение, которое будет написано на вашей карточке.

Варианты:

«Когда я шёл на занятия, я...».

«Мне интересно было узнать...».

«Мне удалось...».

«Я научился...».

«Моё впечатление от занятий ...».

«Больше всего мне понравилось...».

«Я надеюсь, что...».

«Я хочу пожелать всем участникам...».

Упражнение 5 «Что происходило в последние дни»

Цель: Выяснить закрепились ли навыки, приобретенные на занятие.

Ход упражнения: Подростки рассказывают, в каких конфликтах они участвовали или выступали наблюдателями в последние дни. Помогли ли им знания, полученные на занятиях, разрешить конфликтную ситуацию.

Подведение итогов. Рефлексия.

Мне было приятно с вами работать. Я буду очень рада, если занятия помогли вам приобрести опыт общения, разрешения конфликтов, научиться сотрудничать и взаимодействовать друг с другом.

Спасибо всем! До свидания! Всего вам доброго!

Приложение 5

**Протоколы диагностики выраженности стратегий поведения подростков
с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации
экспериментальной и контрольной групп на контрольном этапе
исследования**

Таблица 3

Протокол определения выраженности стратегий поведения подростков
с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации экспериментальной и
контрольной групп на контрольном этапе исследования по методике
«Определение стратегий поведения в конфликте» К. Томаса

Группа	И.Ф.	Процент выраженности стратегии поведения	Преобладающая стратегия поведения
Экспериментальная группа	16.Анастасия А.	91%	Сотрудничество
	17.Максим В.	75%	Компромисс
	18.Максим Ж.	58%	Приспособление
	19.Никита Ж.	66%	Компромисс
	20.Валерия З.	83%	Соперничество
	21.Алина К.	58%	Приспособление
	22.Елизавета К.	83%	Сотрудничество
	23.Варвара Н.	75%	Избегание
	24.Ульяна О.	58%	Избегание
	25. Влад П.	75%	Сотрудничество
	26.Дарья П.	75%	Компромисс
	27.Полина П.	75%	Сотрудничество
	28.Владислав С.	83%	Компромисс
	29.Анастасия Х.	75%	Компромисс
30.Виталий Щ.	66%	Компромисс	

Продолжение таблицы 3

Контрольная группа	1.Даниил А.	83%	Сотрудничество
	2.Полина А.	75%	Соперничество
	3.Вадим Б.	66%	Приспособление
	4.Данил В.	75%	Сотрудничество
	5.Анастасия Г.	83%	Избегание
	6.Константин Г.	66%	Соперничество
	7.Ника Е.	75%	Приспособление
	8.Роман Ж.	66%	Избегание
	9.Мария Ж.	83%	Соперничество
	10.Дарья К.	66%	Компромисс
	11.Кирилл К.	66%	Приспособление
	12.Наталья К.	75%	Избегание
	13.Вадим О.	75%	Соперничество
	14.Данил С.	91%	Приспособление
	15.Евгения С.	83%	Компромисс

Таблица 4

Протокол сравнение выраженности стратегий поведения подростков с отклоняющим поведением в конфликтной ситуации на контрольном этапе исследования по методике «Определение стратегий поведения в конфликте»

К. Томаса

Группа	И.Ф.	Констат. этап	Контр. этап
		Преобладающая стратегия поведения	
Экспериментальная группа	1. Анастасия А.	Сотрудничество	Сотрудничество
	2. Максим В.	Компромисс	Компромисс
	3. Максим Ж.	Приспособление	Приспособление
	4. Никита Ж.	Избегание	Компромисс
	5. Валерия З.	Соперничество	Соперничество
	6. Алина К.	Приспособление	Приспособление
	7. Елизавета К.	Сотрудничество	Сотрудничество
	8. Варвара Н.	Избегание	Избегание
	9. Ульяна О.	Избегание	Избегание
	10. Влад П.	Соперничество	Сотрудничество
	11. Дарья П.	Избегание	Компромисс
	12. Полина П.	Соперничество	Сотрудничество
	13. Владислав С.	Избегание	Компромисс
	14. Анастасия Х.	Компромисс	Компромисс
	15. Виталий Щ.	Компромисс	Компромисс

Продолжение таблицы 4

Контрольная группа	1. Даниил А.	Сотрудничество	Сотрудничество
	2. Полина А.	Соперничество	Соперничество
	3. Вадим Б.	Приспособление	Приспособление
	4. Данил В.	Сотрудничество	Сотрудничество
	5. Анастасия Г.	Избегание	Избегание
	6. Константин Г.	Соперничество	Соперничество
	7. Ника Е.	Приспособление	Приспособление
	8. Роман Ж.	Избегание	Избегание
	9. Мария Ж.	Соперничество	Соперничество
	10. Дарья К.	Компромисс	Компромисс
	11. Кирилл К.	Приспособление	Приспособление
	12. Наталья К.	Избегание	Избегание
	13. Вадим О.	Соперничество	Соперничество
	14. Данил С.	Приспособление	Приспособление
	15. Евгения С.	Компромисс	Компромисс