

Благотворительный фонд «Вклад в будущее»

**Как превратить конфликт в диалог.
Техника ненасильственного общения**
Тренинговое занятие

Автор:

Рычка Н.Е., методист

Благотворительного фонда

«Вклад в будущее»

Москва

2018

Содержание

Об образовательном продукте.....	3
Содержание занятия	4
Список литературы.....	8
Приложения.....	9

Об образовательном продукте

Тренинговое занятие «Как превратить конфликт в диалог. Техника ненасильственного общения» (далее — образовательный продукт) разработано в рамках программы «Лаборатория по созданию образовательных продуктов “Навыки XXI века”» Благотворительного фонда «Вклад в будущее».

Тренинговое занятие апробировано на базе Культурного центра ЗИЛ в декабре 2017 года. Экспертиза материалов состоялась в апреле 2018 года. Согласно экспертному заключению, образовательный продукт соответствует актуальным возрастным задачам целевой аудитории, а также ФГОС среднего (полного) общего образования, обеспечивая достижение личностных результатов; он рекомендован к использованию как самостоятельное образовательное мероприятие, а также в качестве дополнения к программе «Социально-эмоциональное развитие подростков» Е.А. Сергиенко.

Размещение данного образовательного продукта в разделе электронной библиотеки Фонда, признается офертой Фонда на заключение между автором продукта и Фондом сублицензионного договора на использование размещенного образовательного продукта. Использование образовательного продукта, размещенного в электронной библиотеке Фонда, третьими лицами возможно только в целях ознакомления и воспроизведения.

Содержание занятия

«Ненасильственное общение (далее — ННО) учит выражать себя и слушать других, фокусируя сознание на четырех областях: что мы видим, что чувствуем, в чем нуждаемся и о чем спрашиваем, чтобы улучшить свою жизнь. ННО обучает внимательно слушать, уважать и сопереживать, порождает взаимное желание действовать от всего сердца. Одни используют ННО для того, чтобы с сопереживанием отнестись к самим себе, другие — для того, чтобы выстраивать эффективные отношения с другими. Практика ННО служит посредником в спорах и конфликтах всех уровней» (Маршалл Розенберг).

Эмоциональный интеллект как когнитивная способность использовать информацию, содержащуюся в эмоциях, представлен четырьмя компонентами: идентификация эмоций, анализ и понимание причин эмоций, управление эмоциями и использование эмоций для решения задач. Все они активно задействованы при выстраивании общения в технике четырех шагов ННО.

Первый и второй шаги — описание существующей ситуации и обозначение эмоций как их идентификация.

Третий шаг — формулирование потребности. Для этого необходимо понять причину возникновения эмоции.

Четвертый шаг — высказывание просьбы как один из вариантов использования эмоции.

Само решение следовать принципам ННО уже является управлением своими эмоциями

Ключевые смыслы, слоганы

«Когда люди говорят, чего они хотят друг от друга, вместо того чтобы говорить о том, что не так в другом, появляется возможность примирения»;

«Слова — это или окна, или стены»

Маршалл Розенберг

«Всех своих врагов мы придумали сами — они просто люди, пытающиеся удовлетворить свои потребности»;

«Сначала старайся понять, а потом ищи понимания»

Стивен Кови

Возраст участников: учащиеся 7–11 классов.

Количество участников: от 12 до 24 человек.

Ресурсное обеспечение: флипчарт; бумага для флипчарта; маркеры; Приложения 2–5, 7, распечатанные по количеству участников; Приложение 6, разрезанное на карточки; бумага, ручки.

Ход занятия

1. Погружение в тему занятия (10 минут)

Ресурсное обеспечение: флипчарт, бумага, маркеры.

Ведущий знакомит участников с темой занятия (см. *Приложение 1*): кратко рассказывает о методе ННО, его авторе Маршалле Розенберге, ситуациях, в которых применим метод, фиксирует ключевые моменты на флипчарте.

Организует краткое обсуждение, обмен опытом между участниками.

2. Основная часть (70 минут)

Разговор на языке Волка и языке Жирафа (10 минут)

Ведущий знакомит участников с метафорой, предложенной М. Розенбергом для обозначения двух стилей общения: насильственный — язык Волка и ненасильственный — язык Жирафа (см. *Приложение 1*).

Организует обсуждение, обмен опытом общения на языке Волка и языке Жирафа между участниками.

Четыре шага ненасильственного общения (30 минут)

Ресурсное обеспечение: флипчарт, бумага, маркеры, Приложения 2–5, распечатанные по количеству участников, ручки.

Ведущий знакомит со схемой четырех шагов ННО (см. *Приложение 1*), фиксирует ее на флипчарте.

Четыре шага ненасильственного общения:

- 1) наблюдение (без осуждения, оценок, ярлыков и т.д.);
- 2) озвучивание своих чувств и эмоций (без оценок);
- 3) выражение своих потребностей (общие для людей потребности, без стратегий);
- 4) формулирование своей просьбы (без требований).

Затем ведущий подробнее описывает первый шаг — **наблюдение**, предлагает участникам индивидуально заполнить *Приложение 2* «Разговор на языке фактов», обсудить результаты в парах и в общем кругу.

Альтернативой может служить следующее упражнение: участникам предлагается разбиться на пары и составить письменное описание своего партнера (3 минуты), затем выделить в описа-

нии высказывания, которые являются наблюдением, а не оценочным суждением, интерпретацией; обсудить в паре, дать обратную связь.

Ведущий описывает второй шаг — **чувства**, приводит примеры, предлагает участникам индивидуально заполнить *Приложение 3* «Выражение чувств», обсудить результаты в парах и в общем кругу.

Ведущий описывает третий шаг — **потребности**, приводит примеры, предлагает участникам индивидуально заполнить *Приложение 4* «Выражение потребностей», обсудить результаты в парах и в общем кругу.

Ведущий описывает четвертый шаг — **просьба**, приводит примеры, предлагает участникам индивидуально заполнить *Приложение 5* «Выражение просьбы», обсудить результаты в парах и в общем кругу.

Ролевое проигрывание ситуаций «Применение ННО в повседневном общении»

(20 минут) и представление ситуаций в общем кругу (10 минут)

Ресурсное обеспечение: Приложение 6, разрезанное на карточки, бумага, ручки.

Ведущий предлагает участникам объединиться в тройки и раздает карточки с ситуациями. Два участника разыгрывают ситуацию, третий человек исполняет роль наблюдателя, затем дает обратную связь — получилось ли построить высказывание по правилам ННО, было ли оно уместно в данном случае, как это выглядело со стороны (построение фразы, искусственность или естественность высказывания).

После обсуждения в тройках организатор предлагает представить ситуации в общем кругу. Организует обсуждение:

- Конструктивен ли найденный выход, соответствует ли он правилам ННО?
- Что чувствовали участники, когда разыгрывали эту ситуацию?

Если ситуация не разрешена, выход ищется совместно, в общем кругу; затем ситуация вновь разыгрывается, после чего группа дает обратную связь тройке.

3. Рефлексия (10 минут)

Ведущий организует подведение итогов, рефлексия занятия:

- Чем, по вашему мнению, отличается такой способ общения?
- Какую реакцию он может вызывать?
- Почему он менее конфликтный?
- В каких ситуациях можно пользоваться языком Жирафа?

Обсуждает моменты, которые остались непонятными, вызывающими сомнения.

Домашнее задание: использовать ННО в повседневной жизни, отмечать успешность выполнения и эффективность, обращать внимание на свои чувства и реакции окружающих.

Список литературы

Розенберг М. Язык жизни. Ненасильственное общение. — Киев: София, 2009.

Руст С. Если жираф танцует с волком. — СПб.: Питер, 2008.

Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе. — М.: Генезис, 2003.

Ненасильственное общение в России [Электронный ресурс]. — URL: <https://nvcru.wordpress.com/>

Приложения

Приложение 1

Материалы для ведущего

Техника ненасильственного общения (ННО)

Каждый из нас может вспомнить ситуации, в которых общение с другими людьми (братьями и сестрами, одноклассниками, родителями, учителями) складывалось не лучшим образом. Когда слова или поведение партнера по общению вызывали дискомфорт и неприятные переживания. В такие моменты нам бывает непросто понять друг друга, управлять своими эмоциями и влиять на поведение партнера, сообщать ему о своих переживаниях, высказывать свои пожелания, просьбу. Мы можем пойти на поводу у эмоций и громко озвучить свои претензии, обвинения или, напротив, долго пытаемся подобрать слова, чтобы быть понятыми, не вызвать обиду или гнев; не показываем свои переживания, но они неминуемо вырываются наружу, и тогда конфликта не избежать.

Любое общение как обмен информацией имеет две стороны: необходимо выразить свои мысли или эмоции, с одной стороны, и с другой, услышать и понять собеседника. Задача говорящего — донести свою мысль, чтобы быть понятым, а слушающего, соответственно, — постараться понять.

«Когда люди говорят, чего они хотят друг от друга, вместо того чтобы говорить о том, что не так в другом, появляется возможность примирения», — говорит Маршалл Розенберг, автор книги «Язык жизни. Ненасильственное общение».

Маршалл Розенберг предложил понятную модель, которая позволяет договариваться с уважением, без давления, без требований и насилия, — **ненасильственное общение**.

М. Розенберг предлагает метафору для обозначения двух стилей общения: **насильственного** — язык Волка и **ненасильственного** — язык Жирафа.

К характерным чертам насильственного общения — **языку Волка** — он относит оценивание, критику, требования, обращение к чувству вины собеседника. Говорить на «волчьем» языке — значит применять в разговоре:

- оценки, диагнозы, осуждения, ярлыки, сравнения и т.д.;
- оценку с точки зрения награды/наказания (т.е. говорить о поведении человека как о том, что заслуживает награды или наказания);

- требования (отрицание возможности выбора, желание наказать тех, кто не выполняет требования);
- отрицание возможности собственного выбора или ответственности («пришлось», «должен», «предполагалось, что ты», «меня заставили» и т.д.).

У Волка мало вариантов действия — ссориться, подчиняться или убегать. Обычно он реагирует автоматически или по привычке. Часто этот язык внушает страх, агрессию, вину, стыд.

Пример использования «волчьего» языка:

«Ты, как всегда, не выполнил домашнее задание. А все почему? Потому что ты — лодырь!»

В отличие от Волка, Жираф умеет выражать в беседе собственные чувства и потребности. Это умение — главная составляющая ненасильственного общения, которое именно поэтому именуется еще «проникновенным, или чутким, общением». Поскольку жираф — это существо, у которого самое большое сердце среди всех наземных животных, а его длинная шея позволяет обозревать окрестности с достаточной высоты, он и был выбран символом чуткого понимания.

Жираф символизирует язык жизни и партнерства, способствующий душевной близости и объединению. Говорить на языке Жирафа — значит говорить от сердца. Человек-Жираф не дает оценок, не обвиняет, не требует и не угрожает. Он объективен в видении и понимании своих чувств и потребностей, а также чувств и потребностей других людей.

Пример использования языка «Жирафа»:

— Когда ты опаздываешь ко мне на встречу (наблюдение), я злюсь (озвучивание своих чувств), потому что мне важно провести с тобой столько времени, сколько запланировано (выражение потребности). Пожалуйста, предупреждай меня, если ты опаздываешь (формулирование просьбы).

Конечно, Волк и Жираф со свойственными им способами самовыражения и восприятия окружающих не встречаются в чистом виде в реальной жизни. Оба типа — лишь стили общения, которые мы варьируем и сочетаем в разных пропорциях в зависимости от конкретного собеседника, момента беседы и ситуации в целом.

Волки и Жирафы не только говорят, но и слышат! Я могу слушать так, как это делает Волк, и воспринимать слова моего собеседника в качестве нападок, упреков, оценок и т.п. Или же,

слушая ушами Жирафа, услышать сообщение о нереализованной потребности и связанных с этим чувствах.

Ненасильственное общение состоит из **четырёх** основных компонентов — **шагов**, которые присутствуют каждый раз, когда вы хотите обратиться к кому-то с просьбой или понять, чего хочет другой человек. М. Розенберг говорит, что **они простые, но не легкие**.

1. **Наблюдение.** Ключевым навыком здесь является описание фактов без оценивания. Есть нечто или происходит нечто, что может нам нравиться или не нравиться. Важно это констатировать как есть.
2. **Озвучивание своих чувств и эмоций.** На данном этапе мы фокусируемся на эмоциях, ощущениях, которые вызваны происходящим. К этим своим чувствам и эмоциям по поводу происходящего мы тоже относимся безоценочно, мы наблюдаем за ними, фиксируем в сознании и искренне озвучиваем.
3. **Выражение своих потребностей.** Теперь мы определяем потребности, связанные с нашими эмоциями. После осознания этих трех компонентов становится возможным честно и ясно выразить свои чувства.
4. **Формулирование просьбы.** Следующий этап — выражение просьбы, пожелания, но ни в коем случае не требования к собеседнику.

Например, фразу можно построить так:

— *Когда ты громко разговариваешь (наблюдение), я начинаю злиться (эмоция), потому что дома мне хочется тишины (потребность). Говори, пожалуйста, тише (просьба).*

1. **Наблюдение:** «Что я вижу или слышу? О чем идет речь?» вместо оценки: «Как я оцениваю это?»

Ключевым навыком здесь является наблюдение **без оценивания**. Есть нечто или происходит нечто, что мы видим, слышим, оно может нам нравиться или не нравиться. Важно это констатировать как есть, как это зафиксировала бы видеочкамера.

Следствие первого компонента ННО — отделение наблюдения от оценки. Когда мы совмещаем наблюдение с оценкой, окружающие склонны слышать критику и могут начать противиться тому, что мы говорим.

Например, «Сейчас 2:00 утра, я слышу, что у тебя играет музыка» — установленный факт. «Сейчас слишком поздно для подобных действий» — оценка. Или: «Я заглянул в холодильник, а там нет продуктов — значит ты не ходил в магазин» — установленный благодаря наблюдению факт, а фраза «Ты провел бесцельно весь день» выставляет оценку. Люди часто не соглашаются с оценками, потому что смотрят на вещи по-другому, но неопровержимые факты создают точки соприкосновения для разговора.

«Когда я вижу/слышу...» — вот чистая языковая формула для наблюдения.

Вопрос для обсуждения

– Чем мешают оценочные суждения?

2. Озвучивание своих чувств и эмоций: «Что я чувствую?» вместо интерпретации:

«Как я истолковываю это?»

На данном этапе мы фокусируемся на эмоциях, ощущениях, которые вызваны происходящим, **без интерпретаций**. Например, мы можем быть встревожены, обрадованы, смущены, разочарованы, растроганы или грустны. Если же мы при этом говорим: «Я чувствую, что ты меня игнорируешь!» — то своим высказыванием выражаем собственную интерпретацию поведения партнера по общению.

Обычная путаница при вербализации — это употребление слова «чувство» без фактического выражения. Например, в предложении «Я чувствую, что встреча была бесполезной» слова «я чувствую» могли бы быть заменены на «я думаю».

Мы сможем лучше выражать свои чувства, если будем использовать слова, которые описывают определенные эмоции, а не слова, описывающие общее состояние. Например, если мы говорим: «Я чувствую себя хорошо», — слово «хорошо» может означать, что вы «счастливы», «обрадованы», «спокойны». Возможны и многие другие оттенки эмоций. Такие слова, как «хорошо» и «плохо», не дают слушателю проникнуться тем, что мы на самом деле чувствуем.

Вопрос для обсуждения

– Почему важно говорить о своих эмоциях, а не интерпретировать поведение партнера?

Соединяя первый шаг (*наблюдение*) со вторым шагом (*эмоции*), мы устанавливаем связь обстоятельств, которые наблюдаем, со своими чувствами.

3. Выражение своих потребностей: «В чем я нуждаюсь?» вместо реализации стратегии: «Как я этого достигну?»

Теперь мы определяем потребности, связанные с нашими эмоциями. Мы высказываем потребность, которая стоит за тем чувством, которое нами движет. Например, это может быть потребность в свободе, безопасности, независимости, покое, признании и т. д. Смотря на мир глазами Жирафа, мы используем собственные чувства как четкие сигналы, указывающие на потребности, которые в данный момент нуждаются в реализации. Наши чувства подобны цветным лампочкам-детекторам, которые подключены к особому источнику энергии — потребностям.

После осознания этих трех компонентов становится возможным честно и ясно выразить свои эмоции и чувства, осознать их истинные причины.

«Я испытываю... (чувство), потому что я нуждаюсь в..., потому что для меня важно... (потребность)!» Вот словесная формула, которая наводит мостик от чувств к потребностям.

4. Формулирование просьбы: «Ты не мог бы?..» вместо требования: «Ты должен, иначе я!..»

Следующий этап — выражение просьбы, пожелания, но ни в коем случае **не требования** к собеседнику.

Просьба должна быть высказана ясно, конкретно, позитивно, без претензий.

«Ты не мог бы поскорее разгрузить посудомоечную машину?»

Является это высказывание просьбой или требованием, зависит от того, может ли человек, к которому мы обращаемся, сказать «нет» без того, чтобы наши отношения испортились, или он должен учитывать наше возможное недовольство.

Что именно может другой человек (или мы сами!) сделать здесь и сейчас для того, чтобы пойти навстречу нашим потребностям? Безусловно, реализуя при этом и свои собственные потребности. Ведь в понимании ННО другой человек выполняет просьбы, поскольку это отвечает его собственным потребностям, например, его потребности в контакте, понимании и пр., но ни в коем случае не из чувства вины, стыда, страха или по принуждению. Просто потому, что это взаимно обогатит нашу жизнь.

Разговор на языке фактов

Чтобы проверить, насколько вы владеете языком фактов, отметьте знаком «+» утверждения, которые описывают безоценочное наблюдение. Поставьте «-» в строке, где записано оценочное суждение, попробуйте переформулировать его в наблюдение.

В твоей комнате беспорядок.	
Ты опоздал на встречу, не посчитав нужным предупредить меня.	
В сообщении написана какая-то ерунда.	
Подруга сказала, что новая стрижка мне не очень идет.	
Ты ешь слишком много сладкого.	
Моя сестра обижается на меня по любому поводу.	
В этой четверти я ни разу не опаздывал в школу.	
Меня не предупредили, что придется задержаться в школе.	
В нашей семье с собакой обычно гуляет папа.	

Выражение чувств

(озвучивание своих эмоций без интерпретации поведения собеседника)

Проверьте, насколько хорошо вы понимаете разницу между обозначением своих эмоций и интерпретацией поведения партнера по общению. Отметьте знаком «+» утверждения, в которых выражены эмоции, чувства, ощущения говорящего без интерпретации поведения собеседника.

1. Я чувствую, что вы меня не любите.	
2. Я готова заплакать, потому что не успеваю встретиться с вами.	
3. Ваши слова меня пугают.	
4. Когда ты не звонишь мне, я чувствую, что ты меня игнорируешь.	
5. Вы отвратительны.	
6. Я с радостью и волнением жду нашей встречи.	
7. Я чувствую, что вы задели меня.	
8. Я чувствую, что на меня несправедливо обиделись.	
9. Я чувствую себя неудачником.	
10. Мне стало гораздо легче после разговора с тобой.	

Выражение своих потребностей

Чтобы потренироваться в выражении своих потребностей, отметьте, пожалуйста, знаком «+» утверждения, в которых собеседник проговаривает свои потребности.

1. Мне страшно, когда ты кричишь.	
2. Мне очень жаль, что ты не придешь, я надеялась провести этот вечер вместе.	
3. Замечание учителя, высказанное при одноклассниках, сильно задевает меня.	
4. Я сержусь, когда договоренности не выполняют, для меня важно доверие к партнеру и ощущение его надежности.	
5. Благодарю вас за поддержку, в этой ситуации она была мне необходима.	
6. Меня раздражает, когда вы разбрасываете свои вещи.	
7. Я счастлив, что вы получили эту награду.	
8. Играйте, пожалуйста, тише, я устала и хочу побыть в тишине.	
9. Я злюсь на твое опоздание.	
10. Я разочарован, вы не справились со своими обязательствами.	

Формулирование просьбы

Отметьте, пожалуйста, знаком «+» те утверждения, в которых просьба высказана по правилам ННО.

1. Я хочу, чтобы вы меня поняли.	
2. Я хотел бы, чтобы ты вел себя увереннее.	
3. Закрывайте дверь тише, хорошо?	
4. Позаботьтесь, пожалуйста, о том, чтобы в комнате было больше порядка.	
5. Пожалуйста, позвольте мне быть собой!	
6. Я хотел бы, чтобы вы стучали в дверь, прежде чем войти в мою комнату.	
7. Ты не мог бы убрать за собой на кухне?	
8. Я хотел бы узнать вас лучше.	
9. Да послушай же меня, наконец!	
10. Я буду благодарна, если в следующий раз ты предупредишь меня об опоздании.	

Разрезные карточки с кейсовыми ситуациями

<p>Ты был болен и не приходил в школу две недели. Твой школьный друг все это время никак с тобой не общался. Что ты скажешь ему при встрече?</p>	<p>Твои школьные подруги общаются между собой, смеются. Увидев, что ты на них смотришь, они начинают говорить тише, когда ты подходишь, замолкают. Твои действия?</p>
<p>Ты пришел в гости к своей бабушке. Она приготовила обед и накрыла на стол. Бабушка очень любит тебя кормить, но ты не очень голоден. Приготовленный суп оказался пересолен. Как ты поступишь?</p>	<p>Друг взял у тебя займы некоторую сумму и не вернул в срок. Как ты поступишь?</p>
<p>Вы договорились с подругой (другом) вместе пойти в кино. В назначенное время она (он) не приходит, позже говорит, что планы неожиданно изменились. Что ты ответишь?</p>	<p>Учитель решил, что ты списал, и поставил тебе неудовлетворительную оценку. Ты выполнил работу сам. Что ты ответишь учителю?</p>
<p>Ты уединяешься, чтобы поговорить по телефону, но замечаешь, что мама пытается услышать, о чем ты говоришь. Что ты скажешь маме?</p>	<p>Твоя подруга (друг) настойчиво предлагает тебе провести время в компании, в которую тебе идти не хочется. Говорит, что в случае твоего отказа будет очень расстраиваться. Как ты поступишь?</p>
<p>Твой друг не нравится твоим родителям, они просят меньше с ним общаться. Что ты скажешь родителям?</p>	<p>Учитель дал тебе поручение, о котором ты забыл. Как ты сообщишь ему об этом?</p>

Методика «Что ответить?»

Выбери два ответа — сначала самый неудачный, затем самый подходящий, лучший, на ваш взгляд. Объясни свой выбор.

1. Твой брат (или сестра) говорит: «Никто меня не любит. Я убегу из дома». Ты отвечаешь:
 - a. Перестань капризничать, ты же знаешь, что папа, мама и я любим тебя и хотим, чтобы ты был(-а) с нами.
 - b. Ты беспокоишься о том, что мы не любим тебя?
 - c. Ну-ка успокойся и иди в свою комнату.
2. Твой одноклассник (одноклассница) спрашивает: «Почему ты перестал(-а) разговаривать со мной? Я не знаю, что и думать». Ты отвечаешь:
 - a. Думай что хочешь, отстань от меня вообще.
 - b. Ничего не надо думать, все в порядке.
 - c. Ты волнуешься, хочешь поговорить о наших отношениях?
3. Ты искал(-а) в своих карманах ключи от квартиры. На лестничную площадку высыпались бумажки, фантики от конфет. Соседка, проходя мимо, громко сделала тебе замечание: «Зачем мусоришь? Подбери сейчас же!» Твои действия, ответы:
 - a. Отвечаешь: «Сейчас подберу. Не кричите, пожалуйста, на меня».
 - b. Молча открываешь свою дверь, думая про себя: «Вечно она делает мне замечания...»
 - c. Говоришь: «Мне тоже неприятен мусор на нашей площадке. Сейчас я все уберу».
4. Мама смотрит дневник: «Одни тройки. А ведь на носу Новый год. Не стыдно так закончить полугодие?» Ты отвечаешь:
 - a. Ты переживаешь о моей учебе? Я сам(-а) хотел бы иметь отметки получше, да только пока ничего не получается.
 - b. Я прошу только подписать дневник. (А про себя думаешь: «Опять меня воспитывают. Как это неприятно и стыдно».)
 - c. Мама, я учусь не хуже всех.
5. Твой одноклассник, пробегая мимо парты, сбросил на пол твои учебники и тетради. Твои действия, ответы:
 - a. Догоню и стукну как следует, чтобы больше мое не трогал.
 - b. Пойду к нему и скажу: «Ты хочешь, чтобы я за тобой побегал(-а)? Так и скажи. Но знай, мне не нравится то, что ты сделал с моими вещами. Положи все обратно на парту, пожалуйста».
 - c. Крикну, что он — дурак, и соберу свои вещи с пола.

Как бы ты ответил собеседникам в следующих ситуациях? Запиши свои ответы.

1. Мама (папа): «Опять ты не убрал(-а) в своей комнате. Сколько можно напоминать об этом?!»

Ты отвечаешь:

2. Учитель: «Прошу тебя остаться сегодня после уроков и помочь мне сделать кое-что для класса».

Тебе некогда задерживаться после уроков. Ты спешишь домой выполнить поручение родителей.

Ты отвечаешь учителю:

3. Твой друг говорит: «Я победил в олимпиаде (конкурсе). Смотри, вот диплом!»

Ты отвечаешь:

4. Твои родители начинают спорить, ссорятся у тебя на глазах. Тебя они как будто не замечают.

И тут ты... (что сделаешь, что скажешь?)

5. В электричке проверяют билеты. Ты не успел купить билет, у тебя его нет. Контролер: «Ваш билет, пожалуйста».

Ты отвечаешь:
