

Благотворительный фонд «Вклад в будущее»

Кто есть кто. Анализ стратегий поведения в ситуации конфликта

Ролевая игра для старших подростков

Автор:

Рычка Н.Е., методист

Благотворительного фонда

«Вклад в будущее»

Москва

2018

Содержание

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

Об образовательном продукте

Ролевая игра для старших подростков «Кто есть кто» (далее — образовательный продукт) разработана в рамках программы «Лаборатория по созданию образовательных продуктов “Навыки XXI века”» Благотворительного фонда «Вклад в будущее».

Материалы апробированы на базе Образовательного центра «Сириус» в мае — августе 2017 года. Экспертиза материалов состоялась в июне 2018 года. Согласно экспертному заключению, образовательный продукт соответствует актуальным возрастным задачам целевой аудитории, а также ФГОС среднего (полного) общего образования; предложенная психолого-педагогическая технология способствует достижению личностных результатов в области готовности и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения. Игра позволит внести вклад в формирование метапредметных результатов, среди которых умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учетом гражданских и нравственных ценностей и умение ясно, логично и точно излагать свою точку зрения, использовать адекватные языковые средства.

Игра рекомендована к использованию в качестве самостоятельного образовательного мероприятия либо дополнения к программе «Социально-эмоциональное развитие детей» Е.А. Сергиенко для подростков среднего и старшего возраста. Ролевая игра «Кто есть кто» может использоваться:

- во внеурочных курсах социально-эмоционального развития подростков;
- при организации классных часов, воспитательных мероприятий для подростков;
- в ходе работы родительских клубов и семинаров;
- в программах повышения квалификации педагогических работников системы общего образования;
- при проведении методических семинаров, методических сессий педагогов в рамках внутриорганизационной системы непрерывного образования.

Размещение данного образовательного продукта в разделе электронной библиотеки Фонда, признается офертой Фонда на заключение между автором продукта и Фондом лицензионного 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

Способности к распознаванию, пониманию и регулированию своих эмоций, выстраиванию поведения и взаимодействия с окружающими на основе понимания их состояний (эмоций, намерений, потребностей и т.д.) составляют основу эмоционального интеллекта и социально-эмоциональной компетентности в целом. Развитие эмоционального интеллекта также способствует успешной социализации и самореализации, формированию адекватной самооценки и положительного восприятия окружающих, позволяет эффективно выстраивать отношения с ними, выбирать продуктивные стили взаимодействия в ситуациях конфликта.

Предлагаемая игра и последующая обратная связь позволяют участникам оценить собственные стратегии поведения в ситуациях неопределенности и конфликта интересов и рассмотреть альтернативные модели поведения, которые могут способствовать достижению желаемых результатов.

Ключевые смыслы, слоганы

«Ничто так не обманывает нас, как наше мнение»

Леонардо да Винчи

«Сначала старайся понять, а потом ищи понимания»

Стивен Кови

Количество и возраст участников: 12–24 участников старше 12 лет (желательно четное количество игроков; при нечетном в тройку стоит объединить одного ученого и двух кладоискателей).

Ресурсное обеспечение:

- просторное помещение с возможностью изолировать группы друг от друга в момент знакомства с инструкцией;
- карточки с инструкциями (*Приложение 1* — 1 шт.; *Приложение 2* — по количеству кладоискателей);
- карточки с набором голосовых команд (см. *Приложение 3*) — по количеству игроков;
- карточки двух цветов с номерами для деления на пары (см. *Приложение 4*) — по количеству игроков;
- карточки-сокровища (см. *Приложение 5*) — 30 штук;
- листы А4, карандаши — по количеству ученых.

Время

1. Распределение ролей, инструктаж участников (10 минут).
2. Проведение ролевой игры (20 минут).
3. Обсуждение игры (20–30 минут — в зависимости от количества участников).
4. Знакомство со стратегиями поведения в конфликтной ситуации (20 минут).

5. Рефлексия занятия, подведение итогов (10 минут).

Общее время — 90 минут.

Подготовительная часть

Перед началом игры в помещении необходимо наклеить/разложить карточки-сокровища (см. *Приложение 5*), часть из них должна быть хорошо заметна, часть может быть спрятана.

Распределение ролей. Инструктаж участников

Ресурсное обеспечение: *Приложение 1* — инструкция для ученых; *Приложение 2* — инструкция для кладоискателей; *Приложение 3* — список слов; *Приложение 4* — цветные карточки с номерами.

Входя в комнату, каждый участник вытягивает карточку (см. *Приложение 4*), после чего игроки делятся на две команды по цвету карточек — ученые и кладоискатели. Инструктаж команд перед началом игры необходимо проводить отдельно друг от друга, до конца игры название и содержание каждой роли должно оставаться тайной для другой команды.

Ведущий знакомит группу ученых с первой частью инструкции (см. *Приложение 1*). После изготовления ими «программы испытаний роботов» выдает каждому игроку карточку с набором голосовых команд (см. *Приложение 3*) и знакомит со второй частью инструкции. Если игроки задают уточняющие вопросы, отвечает текстом инструкции. Перед началом игры уточняет, всем ли игрокам понятна их игровая цель и условия, при которых ученый становится победителем.

Одновременно ведущий предлагает команде кладоискателей самостоятельно прочитать инструкцию (см. *Приложение 2*). Выясняет, понятна ли игрокам-кладоискателям игровая цель и условия, которые необходимо выполнить, чтобы стать победителем. После этого раздает кладоискателям карточки со списком слов для общения с местным жителем (см. *Приложение 3*).

Когда игроки обеих команд готовы к игре, ведущий предлагает им объединиться в пары по номерам на карточках (см. *Приложение 4*).

Проведение ролевой игры

Ведущий объявляет, что игра началась.

Важно: во время игры ведущему стоит отмечать особенности поведения игроков, взаимодействие в паре, выбираемые стратегии поведения в ситуации конфликта интересов. Наблюдения помогут более эффективно выстроить обсуждение игры.

Пары, выполнившие задание, сообщают об этом ведущему и ждут окончания игры. Через 20 минут ведущий сообщает игрокам, что время игры истекло, и приглашает парами сесть в общий круг для обсуждения.

Обсуждение игры

Ведущий предлагает участникам по кругу коротко поделиться своими эмоциями во время игры и по ее итогам, рассказать о возможных трудностях и дискомфорте, проанализировать свое поведение в игре и реальной жизни.

Примечание. В качестве основной трудности чаще всего называют непонятное, странное поведение партнера в паре; непонимание мотивов его поведения. Высказывают предположения о разных целях в игре, проводят параллели с общением в реальной жизни, когда каждый имеет свои цели и мотивы, которые не всегда понятны, открыты, и это может вызывать непонимание, конфликты и т.д.

Ведущий раскрывает интригу — знакомит игроков с ролями ученого и кладоискателя (инструкции может озвучить ведущий либо игроки сами расскажут их друг другу в паре).

Определяет игроков, успешно выполнивших свои игровые цели.

Предлагает участникам более подробно рассказать:

- о своем поведении в игре и поведении партнера;
- об особенностях взаимодействия в паре;
- о способах достижения игровой цели и сложности ее удержания;
- о выбираемых моделях поведения в ситуациях неопределенности, конфликта интересов, доминирования и подавления;
- о развитости умений уверенной коммуникации (отказа; утверждения своих прав; отстаивания своей точки зрения).

Организует обсуждение стратегий поведения игроков; выясняет, насколько эти модели поведения свойственны им в реальной жизни и насколько эффективны.

Знакомство со стратегиями поведения в конфликтной ситуации

Ресурсное обеспечение: Приложение 6 — материалы для ведущего; флипчарт, маркеры.

Ведущий рассказывает о пяти стратегиях взаимодействия в ситуации конфликта: избегание, приспособление, соперничество, компромисс, сотрудничество (см. Приложение 6), фиксирует их на флипчарте. Организует обсуждение стратегий с точки зрения эффективности, эмоций, целей участников.

Совместно с участниками сопоставляет описанные стратегии с моделями поведения, продемонстрированными в игре; выясняет, насколько эти модели поведения свойственны им в реальной жизни и эффективны.

Рассказывает о шагах разрешения конфликтной ситуации (см. Приложение 6), фиксирует шаги на флипчарте. При желании участников обсуждает использование схемы на примере предложенных ими конфликтных ситуаций.

Рефлексия, подведение итогов

Ведущий организует подведение итогов, рефлексию — предлагает участникам поделиться своими эмоциями, мыслями. Обсуждает моменты, которые остались непонятными, вызывающими сомнения.

Планируемый результат

Игра и последующая обратная связь позволят участникам расширить представление о себе, оценить собственные стратегии поведения в ситуации неопределенности, конфликта интересов; познакомиться с моделями поведения в конфликтных ситуациях, оценить их эффективность.

Приложения

Приложение 1. Инструкция для ученых.

Приложение 2. Инструкция для кладоискателей.

Приложение 3. Список слов.

Приложение 4. Карточки с номерами.

Приложение 5. Сокровища.

Приложение 6. Материалы для ведущего. Стратегии поведения в ситуации конфликта.

Список использованной литературы

Бишоп С. Тренинг асертивности. — СПб.: Питер, 2001.

Валкер Д. Тренинг разрешения конфликтов. Как нам договориться? Практическое руководство по ненасильственному разрешению конфликтов. — СПб.: Светлячок; Речь, 2001.

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

Цукерман Г.А. Психология саморазвития: задача для подростков и их педагогов. М.; Рига: Эксперимент, 1997.

Приложения

Приложение 1

Ведущий говорит: «Вы — группа ученых, участвующая в тестировании новых роботов. Каждый из вас будет тестировать одного робота. Ваша задача — добиться от него точного выполнения ваших команд. Однако из-за несовершенства программного обеспечения в работе роботов иногда могут происходить сбои. Сейчас вам необходимо подготовиться к тестированию — написать программу тестовых испытаний: ваша команда должна придумать замкнутый маршрут в этом помещении, по которому робот пройдет и в обозначенных шести точках маршрута выполнит 6 действий. Можно начинать вести робота по маршруту с любой из этих точек. Примеры действий: перешагнуть, обойти, повернуться, переставить и т.д.»

Ведущий раздает игрокам бумагу и карандаши: «У вас есть 5 (10) минут для того, чтобы вместе придумать общую программу испытаний и скопировать ее для каждого ученого».

После того как участники закончат работу над программой, им раздаются карточки с голосовыми командами (см. Приложение 3).

Ведущий говорит: «Ваш робот понимает только 10 голосовых команд. Вот их список. Показывать карту маршрута роботу запрещено. Если робот выполняет действие, не указанное в написанной вами программе, вам необходимо вернуть его на предыдущий пункт маршрута и продолжить тестовые испытания».

После знакомства участников со списком голосовых команд ведущий говорит: «Имейте в виду, многие роботы верят, что они — люди. Не разочаровывайте их. И помните: победителем станет только один из вас — тот, чей робот правильнее и быстрее всех выполнит программу».

Вы — охотник за сокровищами, прибывший в экзотическую страну в поисках утерянных артефактов, за обнаружение которых обещано крупное вознаграждение. Они привлекли сюда и других кладоискателей. По законам страны, в которую вы прибыли, вас должен сопровождать местный житель. Он очень хочет вам помочь, но не понимает вас, а вы, к сожалению, понимаете только 10 слов на его языке. Вот они.

Игрокам раздаются карточки с голосовыми командами (см. Приложение 3).

Время вашего пребывания в стране ограничено, виза очень краткосрочна. Вы поймете, что время вышло, по сигналу ведущего. К этому моменту именно вы должны стать обладателем наибольшего количества артефактов.

Имейте в виду, что местным жителям не стоит верить. Среди них могут скрываться кладоискатели.

СПИСОК СЛОВ

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

- 1. Вперед**
- 2. Назад**
- 3. Вправо**
- 4. Влево**
- 5. Стоп**
- 6. Повернись**
- 7. Наклонись**
- 8. Ползи**
- 9. Прыгни**
- 10. Повтори**

1	2	1	2
3	4	3	4
5	6	5	6
7	8	7	8
9	10	9	10
11	12	11	12



Материалы для ведущего

Стратегии поведения в ситуации конфликта

Различают пять основных стилей поведения в конфликте: уклонение, приспособление, конфронтация, сотрудничество, компромисс.

1. Уклонение (избегание) означает пассивное несотрудничество, нежелание пойти навстречу оппоненту и защищать собственные интересы. Люди, которые не любят столкновений и конфронтации, вызванного ими раздражения, сарказма, отторжения другим человеком, избирают уход от проблемы вместо поиска конструктивного решения. Многие предпочитают сохранить худой мир, который, как известно, лучше доброй ссоры. Обычно такие люди чувствительны и к своим, и к чужим переживаниям, не хотят наносить вред ни себе, ни другим. Выбор такой стратегии предполагает, что оппонент постоянно выигрывает в ситуациях взаимодействия. Подобная стратегия оптимальна, когда ситуация не особенно значима для человека и не стоит того, чтобы тратить на нее свои силы и нервы. При этом человек может испытывать такие чувства, как досада, неудовольствие, обида, затаенный гнев.

2. Приспособление (уступчивость, сглаживание) предполагает уступки оппоненту вплоть до полной капитуляции. Человек, придерживающийся этой стратегии, отличается склонностью смягчать конфликтное взаимодействие, сохранять гармонию существующих отношений, подавляя при этом свои интересы, мнения и чувства. Данная стратегия демонстрирует добрую волю приспособляющейся стороны и может вести к сбережению эмоциональных ресурсов, снятию напряжения, сохранению отношений. При этом человек может подавлять свои негативные эмоции, делать вид, что все в порядке, что ничего не произошло, и ругать себя за свою податливость. При такой стратегии оппонент неизменно выигрывает.

3. Конфронтация (соперничество, конкуренция) — это активное и самостоятельное поведение, направленное на удовлетворение собственных интересов без учета интересов другой стороны, а то и в ущерб им. Некоторые люди воспринимают конфликт интересов как вызов, соревнование, в котором есть победитель и проигравший. Мотивом такого поведения может являться самосохранение, но в результате обычно разыгрывается сражение, которое может нанести ущерб взаимоотношениям. Если одна сторона выбирает эту стратегию, она добивается удовлетворения своих притязаний и старается убедить или принудить другую сторону пойти на уступки. Обычно при этом человек переживает гнев, раздражение, проявляет агрессию, чаще вербальную и косвенную, но иногда и физическую.

4. Компромисс — стратегия, которая строится на взаимных уступках сторон. По мнению специалистов в области управления, такое поведение — оптимальный путь к ликвидации противоречий. Идеальный вариант — удовлетворение интересов каждой из сторон наполовину. Однако часто одна сторона делает больше уступок, чем другая (или ей это только кажется), что в будущем может привести к еще большему обострению отношений. К сожалению, компромисс часто оказывается временным выходом, так как ни одна из сторон не удовлетворяет свои интересы полностью. Выбирая эту стратегию, человек ставит во главу угла сохранение дружеских, приятельских отношений.

5. Сотрудничество — оптимальное решение конфликта. Если оно существует в конкретной ситуации, то подразумевается, что все участники выходят из него победителями. К такому решению не всегда возможно прийти, но к нему необходимо стремиться. Взаимной выгоды можно достичь, определив потребности обеих сторон и стараясь удовлетворить их, поддерживая, уважая интересы и ценности друг друга. Только благодаря сотрудничеству могут быть достигнуты наиболее эффективные, устойчивые и надежные результаты. Данная стратегия позволяет разрешить конфликт и сохранить партнерские отношения. Для сотрудничества необходимы интеллектуальные и эмоциональные усилия сторон, а также время и ресурсы. Стоит помнить, что прийти к взаимовыгодному решению можно не всегда. Сотрудничество не обязательно будет наиболее подходящим выбором. Разные ситуации, с которыми сталкиваются в разное время разные люди, требуют различных реакций.

Для эффективного разрешения конфликтной ситуации целесообразно выполнить следующие шаги:

- определить свои эмоции в данной ситуации и эмоции партнера по общению;
- проанализировать причины возникновения этих эмоций у себя и у партнера: определить желания, ожидания, потребности — свои и оппонента в данной ситуации;
- установить сходства и различия в позициях участников конфликта;
- сотрудничать, совместно искать взаимовыгодное решение ситуации.

Список литературы

Бишон С. Тренинг ассертивности. — СПб.: Питер, 2001.

Валкер Д. Тренинг разрешения конфликтов. Как нам договориться? Практическое руководство по ненасильственному разрешению конфликтов. — СПб.: Светлячок; Речь, 2001.

Цукерман Г.А. Психология саморазвития: задача для подростков и их педагогов. Рига: Эксперимент, 1997.