**Модель поведения**

**Цель:** обучение правилам межличностного общения и выбору стратегий поведения в конфликтной ситуации.

**Задачи**:

- работа с дефектами коммуникации.

- закрепление желательного поведения положительным откликом окружающих***.***

**Материалы:** бланки для диагностики, ручки, носитель для наглядного представления материала.

**ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.**

*Упражнение «Самооценка конфликтности».*

 Тест можно использовать из любого источника, но чтобы в нем было не более 10 вопросов, потому что обработка происходит сразу же.

 Инструкция. Оцените по 7-бальной шкале, насколько в вас представлено каждое свойство, описанное в левой части таблицы, 1 балл – что оно не проявляется никогда, т.е. для вас характерно его противоположность, описанная в правой части таблицы.

 Обработка интерпретация результатов: посчитайте общую сумму баллов и оцените свою степень конфликтности.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Рветесь в спор | 7654321 | Уклоняетесь от спора |
| 2. | Свои выводы сопровождаете тоном, не терпящим возражений | 7654321 | Свои выводы сопровождаете извиняющимся тоном |
| 3. | Считаете, что добьётесь своего, если будете рьяно возражать | 7654321 | Считаете, что если будете возражать, не добьётесь своего |
| 4. | Не обращаете внимания на то, что другие не принимают доводов | 7654321 | Сожалеете, если видите, что другие не принимают доводов |
| 5. | Спорные вопросы обсуждаете в присутствии оппонента | 7654321 | Рассуждаете о спорных вопросах в отсутствии оппонента |
| 6. | Не смущаетесь, если попадёте в напряжённую обстановку | 7654321 | В напряжённой обстановке чувствуете себя неловко |
| 7. | Считаете, что в споре надо проявлять свой характер | 7654321 | Считаете, что в споре не нужно демонстрировать свои эмоции |
| 8. | Не уступаете в спорах | 7654321 | Уступаете в спорах |
| 9. | Считаете, что люди легко выходят из конфликтов | 7654321 | Считаете, что люди с трудом выходят из конфликтов |
| 10. | Если взрываетесь, то считаете, что без этого нельзя | 7654321 | Если взрываетесь, то вскоре ощущаете чувство вины |

 60 и более баллов – высокая степень конфликтности. Зачастую Вы сами ищите повод для споров. Не обижайтесь, если Вас будут считать любителем поскандалить. Подумайте, не скрывается ли за таким поведением глубинное чувство собственной неполноценности?

 50-60 баллов – выраженная конфликтность. Вы настойчиво отстаиваете своё мнение, даже если это может повлиять на ваши взаимоотношения с окружающими. За это вас не всегда любят, но зато уважают.

 15-30 баллов – конфликтность не выражена. Вы тактичны, не любите конфликтов. Если же вам приходится вступать в спор, вы всегда учитываете. Как это может отразиться на Ваших взаимоотношения с окружающими.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.**

*Упражнение «Основные стратегии поведения в конфликте».*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Модель поведения** | **Поведенческие характеристики личности** |
| 1. | Конструктивная | Стремиться уладить конфликт; нацелена на поиск приемлемого решения; отличается выдержкой и самообладанием, доброжелательным отношением к собеседнику; открыта и искренна, в общении лаконична и немногословна. |
| 2. | Деструктивная | Постоянно стремиться к расширению и обострению конфликта; постоянно принижает партнера, негативно оценивает его личность; проявляет подозрительность и недоверие к сопернику, нарушает этику общения. |
| 3. | Конформистская | Пассивна, склонна к уступкам, непоследовательна в оценках, суждениях, поведении; легко соглашается с точкой зрения соперника, уходит от острых вопросов. |

 Рефлексия: обсуждение поведенческих характеристик личности с точки зрения эффективного и неэффективного поведения в конфликте.

*Упражнение «Самооценка «мудрого поведения» в конфликте».*

 Проанализируйте свои действия по пяти позициям «мудрого поведения» в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по 5-балльной шкале по следующей матрице.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Позиция** | **Оценка** | **Позиция** |
| 1. | Вы настроены на понимание доводов и аргументов оппонента | 5 4 3 2 1 | Вы никогда не стремитесь понять оппонента |
| 2. | Позитивное отношение к оппоненту | 5 4 3 2 1 | Негативное отношение к оппоненту |
| 3. | Рациональное мышление, Вы контролируете свои эмоции | 5 4 3 2 1 | Вы отдаетесь стихиям и эмоциям |
| 4. | Сотрудничество, ориентация на равенство и сотрудничество | 5 4 3 2 1 | Вы стремитесь к одностороннему выигрышу |
| 5. | Терпимость. Вы признаете право людей быть такими, какие они есть | 5 4 3 2 1 | Вы нетерпимы к оппоненту, Вас раздражают эмоции, его позиция или точка зрения, не совпадающая с Вашей. |

 На каждой строке соедините отметки по баллам (отметки кружочками) и постройте свой график. Отклонение от середины (цифра четыре) влево означает склонность к конфликтности, а отклонение вправо будет указывать на склонность к избеганию конфликтов.

 Подсчитайте общее количество отмеченных вами баллов. Сумма, равная 70 баллам, указывает на очень высокую степень конфликтности; 60 баллов – на высокую; 50 баллов – на выраженную конфликтность. Число баллов 11–15 указывает на склонность избегать конфликтных ситуаций.

Рефлексия: обсуждение с родителями результатов теста, самооценки по результатам теста.

*Упражнение «Технологии эффективного общения в конфликтном поведении».*

 Ведущий знакомит с содержанием технологий эффективного общения в конфликтном взаимодействии, объясняя, что технологии эффективного общения в конфликтном поведении в конечном итоге сводятся к соблюдению определенных правил и норм общения. Такие правила и нормы в большом количестве представлены в отечественной и зарубежной литературе. Здесь мы приведем наиболее существенные из них:

• Концентрируйте внимание на говорящем, его сообщении.

•Уточняйте, правильно ли Вы поняли как общее содержание принимаемой информации, так и ее детали.

• Сообщайте другой стороне в перефразированной форме смысл принятой информации.

• В процессе приема информации не перебивайте говорящего, не давайте советы, не критикуйте, не подводите итог, не отвлекайтесь на подготовку ответа. Это можно сделать после получения информации и ее уточнения.

• Добивайтесь, чтобы вас услышали и поняли. Соблюдайте последовательность сообщения информации. Не убедившись в точности принятой партнером информации, не переходите к новым сообщениям.

• Поддерживайте атмосферу доверия, взаимного уважения, проявляйте эмпатию к собеседнику.

• Используйте невербальные средства коммуникации: частый контакт глаз; кивание головы в знак понимания и другие, располагающие к конструктивному диалогу приемы.

**ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ.**

 Обсуждение по кругу следующих вопросов:

«Что нового Вы для себя взяли на сегодняшнем занятии?»;

«Ваши ощущения от сегодняшнего занятия?»;

«Получилось ли у Вас пересмотреть собственное поведение в конфликте?», «Как Вы думаете, поможет ли сегодняшнее занятие выбрать правильную стратегию поведения в конфликтной ситуации с ребенком?».