**Майстер-клас**

**“Медіація як мистецтво вирішувати конфлікти.**

 **Практика формування безпечного освітнього середовища”**

**Людмила Миколаївна** **Чикун,**

**практичний психолог Піщанської гімназії**

**Кременчуцького району**

Добрий день! Сьогодні ми хочемо ознайомити вас із проектом, спрямованим на подолання конфліктнихситуацій у школі.

Та, перш за все, давайте відрекомендуємося. Для цього ми пропонуємотакувправукожен по черзіназиваєсвоєім’я. школа та очікування. Ми почнемо…

2.Визначення правил спільноїроботи (5 хв.)

3. Мета зустрічі (10 хв.)

Власне, ми б хотілирозповісти про наш проект. ВінназиваєтьсяШкільна служба розв’язанняконфліктів. Мета проекту — створенняслужбирозв’язанняконфліктів для ефективноговиршенняконфлік-тнихситуацій, щовиникають у школі. Основнимизавданняминашоїсьогоднішньоїзустрічі є надативичерпнуінформацію про цей про­ект та запропонувати вам долучитися до роботи в ньому.

**4. Вправа Паркування**

**Підходи до вирішенняконфліктів. Мозковий штурм, ро­бота в групах. Вправа «Шкільна форма**

***Мета:* визначенняпідходів до розв’язанняконфліктів, розумінняпереваг та недоліків кожного з підходів.**

Конфлікти часто виникають у нашому житті…

Насправдііснує три підходи до розв’язанняконфліктів: керування силою, законом абоінтересами Давайте обговоримопереваги та не-доліки кожного з підходів. Якіможливінаслідкизастосування того чиіншогопідходу в такійситуації?...

То який з цихтрьохпідходів вам подобаєтьсянайбільше? Дійсно, найкращим з-поміжусіхіншихвважаєтьсяспосіброзв’язанняконфлікту з урахуваннямінтересівучасників. І саме до такого підходу на-лежить той спосібвиршенняконфліктів, який ми сьогодніхочемозапропонувативашійувазі. Вінназивається «медіація».

***Інструкція.*** *Вправа «Шкільна форма».*

***Матеріали:*** зошитучасника — матеріали «Шкільна форма».

Фасилітаторпропонуєучасникамоб’єднатися у три групи та ознайомитися з ситуацієювправи «Шкільна форма». Учасники кож-ноїгрупимаютьобговорити та запропонуватиможливідіїсторінконфлікту (мамиНасті та директора школи) з точки зору одного з підходів до розв’язанняконфліктів: сили, права чиінтересів (кожнагрупаобговорюєдії з точки зору одного з підходів). По завершенніобговореннякожнагрупапрезентуєсвоїнапрацювання.

Цявправадопомагаєучасникамкращезрозуміти суть кожного з підходів, а такожїхніпереваги та недоліки.

***Запитання для обговорення:***

* Якийваріант, на ваш погляд, є найкращим? Чому?
* Якийіззапропонованихваріантів, на вашу думку найбільшсприятливий для Насті?
* Якіперевагиабонедолікививбачаєте у запропонованихдіях?

**ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ**

Люди відстоюють свої інтереси у різний спосіб. Використання **підходу зпозиції сили** означає примус сторони до дій, яких ви хочете від них домогтися; **підхід з позиції права** – звертання до закону чи адміністративних процедур; **підхід з позиції інтересів** – можливість сфокусуватися на проблемі з урахуванням прихованих потреб сторін.

Інтереси

Сила

Право

ВПРАВА «ШКІЛЬНА ФОРМА»

Використовуючи наступний сценарій, спробуйте визначити, як описана ситуація може бути вирішена з використанням цих трьох підходів.

Все почалося в той день, коли Настю, ученицю 5-Б класу, не пустили вранці до школи. В її школі для всіх учнів була введена обов’язкова форма: піджак зеленого кольору. Того ранку Настя піджак не вдягла, бо за день до того дівчинка забруднила його і мама віднесла річ до хімчистки, іншого піджака у дівчинки не було. Настя була прикро вражена, коли черговий при вході не впустив її до школи, посилаючись на наказ директора „без шкільної форми нікого в школу не впускати!”. Засмучена дівчинка вже налаштувалась вертатися додому, як раптом побачила завуча з виховної роботи, Марію Іванівну, яка піднімалася сходами шкільного ґанку.

Добрий день, Маріє Іванівно, чому мене не впускають до школи? Я вчора забруднила піджак і мама віднесла його до хімчистки, а черговий каже, що без піджака в школу не можна!

Настю, не вигадуй дурниць і передай мамі, щоб вона частіше ходила на батьківські збори. Тоді б вона знала, що існує наказ, відповідно до якого всі учні повинні ходити до школи тільки в шкільній формі!

Повернувшись додому, Настя ледве встигла застати маму до того, як вона пішла на роботу. Мати вислухала доньку і була вкрай обурена вчинком шкільної адміністрації...

Використовуючи цей сценарій, опишіть, як мама Насті та директор школи можуть вчинити далі:

|  |  |
| --- | --- |
| Підхід зпозиції сили | Мама Н. |
| Директор |

|  |  |
| --- | --- |
| Підхід зпозиції прав | Мама Н. |
| Директор |

Інтереси:

До інтересів входять потреби, бажання, побоювання – те, чим насправді стурбовані сторони і чого вони прагнуть. Якими є інтереси сторін?:

|  |  |
| --- | --- |
| Підхід з урахуванням інтересів сторін | Мама Н. |
| Директор |

**Позиції та інтереси. Ситуація «Двісестри». Схема «Айсберг»**

***Мета:* розумінняінтересівсторін у конфліктах, їхвідмінністьвідпозицій.**

**СИТУАЦІЯ «ДВІ СЕСТРИ»**

Дві сестри лежать на своїх ліжках у кімнаті, в якій обидві живуть, і сваряться через те, закрити чи підняти штори. Одна встає і закриває їх; інша встає та відкриває їх - конфлікт здається не вирішуваним. Заходить їх молодших брат і запитує, що відбувається. Одна сестра говорить, що яскраве сонячне світло заважає їй, так як вона намагається здрімнути. Інша сестра говорить, що вона намагається читати книгу зі свого домашнього завдання, і їй потрібне світло з вікна. Почувши це, молодший брат підходить, вмикає лампу біля ліжка і закриває штору. Обидві сестри задоволені.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Позиція | Інтерес  |
| Сестра 1 | Відкрити штори | Потрібне світло для читання |
| Сестра 2 | Закрити штори | Хоче заснути, світло заважає |

**ПОЗИЦІЇ ТА ІНТЕРЕСИ**

СХЕМА «АЙСБЕРГ»

Позиції (вимоги, ЩО люди

кажуть, що вони хочуть… )

Інтереси, потреби,

відчуття (ЧОМУ люди

хочуть, що вони кажуть…)

Ключ до успіху – переключити дискусію від позицій до потреб та інтересів. Запитати себе ЧОМУ?

**Визначенняпозицій та інтересів. Стратегія «Виграш — виграш»**

**СТРАТЕГІЯ «ВИГРАШ-ВИГРАШ»**

Рішення «виграш–виграш» – це рішення, які задовольняють всіх учасників конфлікту. Позиції – це те, що люди говорять, чого вони хочуть. Зазвичай це одна із можливостей задоволення своїх інтересів та основних потреб. Інтереси – це причини, через які люди говорять, чого хочуть. Це те, що вони відчувають, що їм потрібно. Найкращий спосіб з’ясувати інтереси людей – запитати їх, чому вони хочуть те, що, вони говорять, вони хочуть.

Основні потреби стосуються основних емоційних потреб, таких як потреба у любові, потреба почувати себе у безпеці, потреба відчувати, що контролюєш свої життя, потреба належати комусь. Ці потреби є у всіх.

СИТУАЦІЇ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ

Прочитайте про наступні конфлікти і запишіть позиції, інтереси й основні потреби персонажів, як і можливі вирішення “виграш – виграш”, які могли б задовольнити обидві сторони в кожному конфлікті.

1. Подруга Олі запрошує своїх друзів до себе, щоб подивитися фільм у ніч, коли святкується Геловін. Фільм починається опівночі. Оля дуже хоче бути разом з друзями, але її батьки не хочуть, щоб вона так пізно виходила з дому. Вони бояться, що з нею щось трапиться.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Позиція | Інтерес/Потреба |
| Оля |  |  |
| Батьки |  |  |

Можливі рішення «виграш – виграш»:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Аня хоче отримати роботу, щоб мати більше грошей на витрати. Її мати не хоче, щоб вона йшла на роботу, тому що думає, що Аня повинна віддавати всі сили заняттям у школі.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Позиція | Інтерес/Потреба |
| Аня |  |  |
| Мама Ані |  |  |

Можливі рішення «виграш – виграш»:

**Інформаційнеповідомлення. Техніка «Я-твердження»**

***Мета:*** формуваннярозуміння способу формулюваннявласнихінтересів у такийспосіб, щоб бути почутиміншим

 «Я-ТВЕРДЖЕННЯ»: ГОВОРИТИ ПРО СЕБЕ

ФОРМУЛА «Я-ТВЕРДЖЕННЯ»:

Я почуваюся \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, коли ти \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

тому що \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

ось чому я хочу/бажаю/хотіла б \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ВПРАВА

Спробуйте скласти та записати «Я-твердження» для наступних ситуацій:

Твій молодший брат постійно розкидає свої речі по кімнаті, тобі доводиться прибирати за ним. Тобі хотілося б, щоб твій брат став охайнішим і сам прибирав за собою.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ти гніваєшся на свого сусіда по парті, вчора ви домовилися, що принесете по два підручники на сьогодні, але він забув. Через це ви були без підручника на математиці, а зараз треба читати уривок з літератури, а книжки немає.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПРОЦЕДУРА МЕДІАЦІЇ**

**Медіація** – це добровільний і конфіденційний процес, у якому нейтральна третя особа (медіатор) допомагає сторонам знайти взаємоприйнятний варіант вирішення ситуації, що склалася. Особливою рисою медіації є те, що сторони спільно беруть на себе відповідальність за прийняття рішення та його виконання. Під час проведення процедури медіації усі сторони повинні пам’ятати про певні правила та обв’язки, яких необхідно дотримуватися – ***основні принципи медіації:***

* **Добровільність** – кожна з сторін добровільно приймає рішення щодо участі у переговорах і усвідомлює, що рішення може бути досягнуте тільки шляхом співробітництва; можливість добровільного припинення процесу на будь-якому етапі.
* **Розподіл відповідальності** – сторони несуть відповідальність за прийняття рішення та його виконання, медіатор – за дотримання правил та принципів процедури.
* **Нейтральність, безпристрасність** – під час процесу медіатор не займає позицію однієї з сторін, не оцінює їх, а в рівній мірі допомагає обом. Медіатор є нейтральним по відношенню до конфлікту (не «втягується» у суперечку) і, в той же час, щиро прагне допомогти сторонам знайти найкраще для обох рішення.
* **Конфіденційність** – усе, що відбувається на медіації не розголошується ні медіатором, ні сторонами. За винятком ситуацій, коли сторони планують завдати шкоди собі чи комусь.

Вирішуючи конфлікт за допомогою медіації, сторони повинні налаштуватися на співробітництво, і це є головною задачею медіатора – спеціально підготовленого посередника у вирішенні конфліктів, який однаково підтримує обидві сторони та допомагає їм знайти взаємоприйнятне рішення.

**Медіатор:**

* уважно слухає і не перебиває;
* дуже чітко висловлює свою думку;
* задає питання, що сприяють розумінню ситуації;
* ставиться до кожного учасника ситуації з повагою;
* дотримується нейтралітету і не приймає нічиєї сторони;
* не надає ніяких порад і не висловлює свою точку зору;
* не шукає, хто правий, а хто винуватий;
* допомагає учасникам процедури примирення знайти справедливе вирішення проблеми, що спричинила конфлікт чи суперечку.

**Комунікативнінавичкимедіатора. Активнеслухання. Вправа «Цікаваісторія». Мозковий штурм «Техніки активно­го слухання»**

***Мета:*** формуваннязнаньщодокомунікативнихнавичок, необ-хіднихмедіатору; наданняінформації про важливістьзастосуваннянавичок активного слухання.

**НАВИЧКИ АКТИВНОГО СЛУХАННЯ**

Активне слухання - процес усвідомлення слухачем фактів та почуттів співрозмовника.

**Людина, яка вміє уважно слухати, завжди**

* слухає і не перебиває;
* висловлює своє ставлення за допомогою міміки;
* дивиться на співрозмовника;
* задає питання, щоб краще зрозуміти ситуацію.

**ВІДКРИТІ ТА ЗАКРИТІ ПИТАННЯ**

Запитання застосовуються з метою з’ясування додаткової інформації від співрозмовника. Усі питання поділяються на дві категорії: відкриті та закриті.

Закриті запитання передбачають коротку відповідь співрозмовника (частіше за все: «так» або «ні»). Крім того такі запитання часто містять у собі прихований осуд, наприклад: «Це ти розбив цю прекрасну вазу?».

Крім закритих існують більш нейтральні, відкриті запитання. Відкрите запитання дозволяє співрозмовникові висловити всі свої думки та почуття. Відкриті запитання допомагають з’ясувати більшу кількість інформації, розширити можливості співрозмовника для відповіді, наприклад: «Що трапилося з вазою?».

**Фрази, які допомагають ставити відкриті питання:**

*«Розкажи мені більше про…»*

*«Що ти маєш на увазі, коли кажеш…»*

*«Поправ мене, якщо я помиляюсь…»*

*«Поясни, будь ласка… Таким чином, все сталося так…»*

*«Як би ти хотів, щоб все було? Що потрібно, щоб все знову владнати?»*

ВПРАВА

Перефразуйте наступні запитання, щоб перетворити їх на відкриті:

1. Чому ти просто не вибачишся? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Ти кажеш неправду? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Ти назвав її крадійкою? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПЕРЕФРАЗУВАННЯ ТА УТОЧНЕННЯ**

***Інструкція:*** Уяви себе в ролі медіатора та сформулюй уточнення та перефразування до поданих нижче тверджень.

***Твердження:***

* Чому я повинен першим починати розповідь? Я вам зараз щось розкажу, а він знову почне мене ображати і сміятись наді мною. Він завжди так робить, якщо я або хтось у класі хоче обговорити щось важливе Олег починає клеїти дурня, кепкує і заважає серйозно все обдумати. Він тільки і вміє, що ображати інших та кепкувати над ними…
* Ми з Олею сиділи за однією партою з першого класу і ніколи не просили нас розсадити. А потім сталася уся ця неприємна ситуація… Усе почалося з того, що Оля спеціально насмітила під моєю партою: накидала різних папірців, обгорток з шоколадок і цукерок… Ну, я звісно, терпіти не стала і намалювала її карикатуру на дошці. А що? Вона ж мене образила і я її теж… Потім, здається, ми почали одна одну дражнити, справа майже дійшла до бійки... От так усе і відбувалось.

**Техніка «Кільце»**

***Час*** — 15 хвилин

***Мета:*** презентаціятехніки «Кільце» як однієї з основнихкомуні-кативнихтехнік в процесімедіації.

**ТЕХНІКА «КІЛЬЦЕ»**

***Поставтепитання***

***Уважновислухайтевідповідь***

***Коротко повторіть те, щобуло сказано***

***Перевіртеправильністьсвогорозуміння***

***Уважновислухайтевідповідь***

**Сценаріймедіатора**

***Мета:*** детальнийоглядусіхстадіймедіації та діймедіатора на

кожнійіз них.

***Інструкція****. Сценаріймедіатора.*

***Матеріали:*** картки з назвамиетапів і технік, фліп-чарт, маркери, скотч; зошитучасника — матеріали «Сценаріймедіатора».

Варіант 1.

Фасилітаторділитьучасників на 4 групи, кожна з якихпрацює з одним з етапівмедіації: (1) «Вступне слово медіатора», (2) «Розповідісторін», (3) «Обговоренняшляхіврозв’язанняконфлікту», (4) «Укла-дання та підписання угоди про примирення». Кожнагрупамаєпід-готуватикоротке резюме та записатийого на фліп-чартістосовно одного з етапівмедіації. Резюме маєвключатитакіскладові:

1. Назваетапу
2. Мета даногоетапу (Навщоцейетап включено до процедуримедіації?).
3. Діїмедіатора (запитання, поведінкатощо).
4. Результат (Чогонеобхіднодосягти по завершенніцьогоетапу?).

**СЦЕНАРІЙ МЕДІАТОРА**

**Етап 1. Відрекомендовуємося і розповідаємо про основні правила взаємодії**

Відрекомендуйтеся і поясніть, що ви збираєтесь робити як медіатори.

*Доброго дня. Як ви знаєте, мене звати (...), я ведучий (ча) цієї зустрічі. Перш ніж ми почнемо, я хотів(ла) би познайомитись з вами та назвати всіх присутніх. Як би Ви хотіли, щоб до Вас звертались на цій зустрічі? /до кожного з учасників/. Я би хотів(ла) подякувати вам за те, що ви прийти сюди. Сьогодні ми зосередимось на тій події, що сталась. Ми допоможемо вам обговорити вашу проблему, але не збираємося з’ясовувати, хто правий, а хто винуватий. Ми збираємося допомогти вам розв’язати цю проблему, але не будемо вам давати ніяких порад.*

Поясніть, що ви будете тримати в таємниці все, що почуєте під час медіації.

*Коли нашу медіаційну зустріч примирення буде завершено, ми нікому не будемо розповідати про те, що тут почули. Чи погоджуєтесь ви теж не розголошувати все сказане під час нашої зустрічі? Але ви можете розповісти друзям, що вже розв’язали свою проблему.*

Заручіться згодою учасників суперечки на наступні основні правила взаємодії:

*Чи згодні вони слухати один одного і не перебивати?*

*Чи згодні вони говорити з повагою і не ображати один одного?*

*Чи згодні вони казати тільки правду?*

*Чи згодні вони докласти всіх зусиль, щоб вирішити проблему?*

*Те, що ми будемо тут обговорювати не може бути розголошено без згоди присутніх, і кожен з нас може припинити участь в зустрічі в будь-який момент, якщо буде вважати це за потрібне.*

**Етап 2. Відтворюємо історію того, що сталося**

Запропонуйте першому учаснику суперечки розповісти про те, що сталося.

Стисло повторіть, що він розповів.

Запропонуйте першому учаснику суперечки висловити свої почуття стосовно ситуації, що сталась.

Стисло повторіть, як ви зрозуміли його почуття.

Запропонуйте другому учаснику суперечки розповісти про те, що сталося.

Стисло повторіть, що він розповів.

Запропонуйте другому учаснику суперечки висловити свої почуття стосовно ситуації, що сталась.

Стисло повторіть, як ви зрозуміли його почуття.

Поцікавтеся, чи хоче хтось з учасників суперечки ще щось додати стосовно того, що сталося.

Стисло повторіть, в чому полягає проблема.

*Можливі питання до учасників під час проведення даного етапу:*

* *Якою була Ваша реакція під час цієї події?*
* *Що ви зараз переживаєте стосовно того, що трапилось?*
* *Які питання для Вас зараз є головними?*
* *Що би Ви хотіли сказати іншому учаснику?*

**Етап 3. Шукаємо рішення**

Запитайте першого учасника суперечки: «Як, на твій погляд, можна вирішити цю проблему?»

Запитайте другого учасника суперечки: «А як, на твій погляд, можна вирішити цю проблему?»

Стисло повторіть запропоновані варіанти вирішення проблеми.

Заручіться згодою обох учасників суперечки стосовно прийнятого рішення.

Запитайте першого учасника суперечки: «Що б ти зробив інакше, якби схожа проблема виникла знову?»

Запитайте другого учасника суперечки: «А що б ти зробив інакше, якби схожа проблема виникла знову?»

Підсумуйте все, що було сказано, назвіть ті рішення, які були прийняті під час роботи. Заповніть форму угоди між конфліктуючими сторонами та запитайте в них:

* *Чи погоджуєтесь ви з цим?*
* *Чи хочете ви щось додати ?*
* *Чи погоджуєтесь ви підписати цю угоду та виконати досягнуті домовленості?*

Привітайте учасників суперечки з вдалим розв’язанням проблеми:

*Зараз я би хотів (ла) перейти до офіційного закриття зустрічі. Перед цим, я би хотів (ла) надати можливість кожному з присутніх висловитись. /…../ Завершуючи нашу зустріч я би хотів (ла) подякувати всім за внесок у процес обговорення такого складного питання. Прийміть мої щирі вітання, з приводу того, що нам вдалось опрацювати так багато питань і досягнути згоди.*

Запросіть учасників суперечки підписати угоду.

**Веденняпроцедуримедіації**

*Ситуація №1 «Безлад у парті».*

*Лія та Дана сидять за однією партою. Зараз вони вчаться в шос­томукласі і приятелюютьвжекількароків. Місце для зберіганняпідручників і зошитів у їхнійпарті не розділеноперебіркою, і Дана завждизнаходить на своїйполовині купу паперівЛії, яка ніколинічого не викидає. Дана — охайна та організованадівчинка, тому дужезасмучується через те, щоїйпостійно доводиться прибирати в парті. І ось в черговий раз Дана згрібає все з-підпарти на підлогу і починаєвикидатипапери в кошик для сміття, в цей час до класу заходить Лія.*

*Конфіденційнаінформація для Лії.*

*Тобідужеважкодаєтьсявиконаннядомашніхзавдань і класнихпроектів, тому тивважаєш за необхіднезберігативсісвоїпопере-днінотатки, щобскористатися ними в разі потреби. Тизасмучена,*

**Коло**

Шкільнамедіаціясприяєформуваннюушколярівнавичокефективноївзаємодіїз

оточуючими, навичокрозв'язанняконфліктнихситуаційконструктивнимшляхомівідновленнядобрих

взаємовідносин, атакожстворюєсприятливийпсихологічниймікрокліматушкільнихколективах,

попереджаючитакимчиномбудь-якіактипереслідуваннятазнущання.

Ефективноютехнологієюпопередженнябуллінгуушкільнихколективахє«коло». Коло–це

технологія, щосприяєзалученнюдовирішенняпроблемивсіхзацікавленихосібтазабезпечуєїхню

активнуучастьвобговоренніситуаціїйприйняттірішень [5]. ГоловноюособливістюКолаєте, що

кожензучасниківмаєможливістьвисловитивласнуточкузорутабутипочутиміншимичленамикола.

Дляпроведенняколазбираютьсялюди, рівнідляспілкуваннящодоскладнихпитаньіпроблем, в

атмосферівзаємоповагийтурботизгіднозпевнимиправилами, асаме:

1. УКоліприсутнійведучий (хранителькола) –особа, якаінформуєучасниківпроправила,

формулюєпитаннядляобговорення, слідкуєзатим, щобгромададотримуваласяпроцедуританесе

відповідальністьзаатмосферувзаємоповаги, підтримкиітолерантногоставлення.

2. ВажливимелементомКолаєМовник–цесимволічнийпредмет, щопередаєтьсязруку

рукивідодногоучасникадоіншоготадаєправоговорити.

3. Мовникзавждирухаєтьсяпоколузагодинниковоюстрілкою. Коженповинендочекатися

своєїчерги.

4. Говоритимаєправолишетой, хтотримаєврукахМовник, аботой, хтоотримавособливе

правовідхранителяКола.

5. КоженмаєправопередатиМовникнаступному, зберігшимовчання, якщойомунемаєчого

сказатиабовін/вонанехочеговорити.

6. ЖоденнемаєправапокинутиКоло, покивононезавершилося.

7. МовникпродовжуєрухатисяпоКолудотихпір, докизалишаєтьсялюдина, якійєщосказати

зприводудискусії. Колозакінчуєтьсятоді, колиМовникобійдейого, авсізбережутьмовчання [5].

Використаннятехнології«Коло»уроботізішколярамиефективнепідчасвирішенняпроблем,

непорозумінь, конфліктівуколективі. ПідчаспроведенняКолакожензучасниківмаєможливість

висловитисвоюдумкустосовноситуації, якавиникла, тобтодовирішенняпроблемиможуть

одночаснозалучатисявсіучасникитретирування, анелише«жертва»і«агресор». Післяцьогогрупа

переходитьдообговоренняваріантіврозширенняпроблемибезагресіїйнасилля. Прицьомурішення

проблемиповиннезадовольнитивсіхучасниківКола, лишетодіпроцедураможебутизавершена.

«Коло» може використовувати у своїй роботі практичний психолог проводячи класні години, занняття з учнями і бажано проводити «коло» з учнями молодшого та середнього шкільного віку.