

A stylized, light-colored illustration of a plant with several leaves and a cluster of small, round buds or flowers, positioned on the left side of the slide against a dark background.

«МЕДИАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ»

ПЕДАГОГИ-ПСИХОЛОГИ ГБУ ДО ЦППМСП
БУРАГО МАЙЯ ЕВГЕНЬЕВНА
ГУЖВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

25 ноября 2020 года



ТЕОРИЯ

Медиативные технологии

Медиативный подход в работе с подростками – использование инструментов и технологий медиации, направленных на конструктивное общение и разрешение конфликтов.

Медиативные технологии – способ разрешения разногласий и предупреждения конфликтов в повседневной, в том числе профессиональной сфере с целью сохранения/восстановления отношений с другой стороной и выработки взаимоприемлемого и взаимовыгодного, отражающего интересы обеих сторон, решения.

ШКОЛЬНАЯ МЕДИАЦИЯ

Школьная медиация - процесс, в котором независимое третье лицо помогает конфликтующим участникам образовательного процесса (ученики между собой; ученики и учителя; учителя и родители; родители одних детей и родители других детей; учителя и представители администрации образовательного учреждения) понять друг друга, улучшить взаимодействие и принять взаимоприемлемое решение в возникшем конфликте.

Процедуры школьной медиации «ученик-ученик» чаще всего проходят быстро и эффективно, так как дети открыты и искренни в проявлении своих эмоций. Другое дело, если конфликт касается учителя и ученика. Здесь учителя занимают оборонительную позицию: «Это вы с ним что-нибудь сделайте, со мной-то все в порядке». Используя в общении с детьми исключительно авторитарный стиль, учителя часто не думают о том, что в конфликте всегда участвуют две стороны, даже если одна из них «старше и умнее». Бывает инициируемая детьми процедура медиации получает резкий отказ со стороны педагогов и тем более родителей.

Медиативные технологии

Медиативные
техники

Мультфильмы,
притчи

Обучающие
игры

Саморазвитие

Медиативные техники

Я-сообщение

Использование вопросов

Техники активного
слушания

Эхо-техника

Активное слушание

Активное слушание — техника, позволяющая точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений.

ПРИЕМЫ:

Пауза

Уточнение

Пересказ
(парафраз)

Развитие
мысли

Сообщение о
восприятии

Сообщение
о восприятии
себя

Замечания о
ходе беседы

Подробнее о приемах активного слушания

Пауза

даёт собеседнику возможность подумать. После паузы собеседник может сказать что-то ещё, о чём промолчал бы без неё. Пауза так же даёт самому слушателю возможность отстраниться от себя (своих мыслей, оценок, чувств), и сосредоточиться на собеседнике.

Уточнение

просьба уточнить или разъяснить что-либо из сказанного. В обычном общении мелкие недосказанности и неточности додумываются собеседниками друг за друга. Но когда обсуждаются сложные, эмоционально значимые темы, собеседники часто непроизвольно избегают явно поднимать болезненные вопросы. Уточнение позволяет сохранять понимание чувств и мыслей собеседника в такой ситуации.

Пересказ (парафраз)

попытка слушателя кратко и своими словами повторить изложенное собеседником только что. При этом слушатель должен стараться выделять и подчеркивать главные на его взгляд идеи и акценты. Пересказ даёт собеседнику обратную связь, даёт возможность понять, как его слова звучат со стороны. В результате, собеседник либо получает подтверждение того, что он был понят, либо получает возможность скорректировать свои слова. Кроме того, пересказ может использоваться как способ подведения итогов, в том числе промежуточных.

Развитие мысли

попытка слушателя подхватить и продвинуть далее ход основной мысли собеседника.

Сообщение о восприятии себя

слушатель сообщает собеседнику об изменениях в своём собственном состоянии в результате слушания. Например, «Мне очень больно это слышать».

Сообщение о восприятии

слушатель сообщает собеседнику своё впечатление от собеседника, сформировавшееся в ходе общения. Например, «Эта тема очень важна для вас».

Замечания о ходе беседы

попытка слушателя сообщить о том, как, на его взгляд, можно осмыслить беседу в целом. Например, «Похоже, мы достигли общего понимания проблемы».

ЭХО-техника

Это один из основных инструментов в работе консультантов, психологов, переговорщиков, специалистов по разрешению конфликтов.

Эхо-техника, в частности, помогает:

- в буквальном смысле проверить правильность понимания слов клиента;
- установить контакт, делом показать свою заинтересованность, поддержать;
- помочь клиенту посмотреть на себя и ситуацию со стороны;
- помочь клиенту проанализировать свои мысли и эмоции.

Важно, что события сами по себе напрямую не вызывают эмоциональной реакции. Сначала мы интерпретируем события, даем им оценку. Иногда это происходит так неуловимо, что психологи называли такие интерпретации «автоматическими мыслям».

Использование вопросов

Техники постановки открытых вопросов предполагают развернутый ответ и получение от партнера по общению дополнительной информации. Формулировки этих вопросов рекомендуется начинать со слов: «**Что?**», «**Как?**», «**Каким образом?**», «**При каких условиях?**» (например, «При каких условиях Вы хотите достигнуть изменения сложившейся ситуации?»).

Вопрос «Почему?» в деловой коммуникации может мобилизовать защитные реакции партнера, вызвать его раздражение. Поэтому к его постановке рекомендуется прибегать как можно реже.

К открытым также можно отнести:

- информационные вопросы, задаваемые с целью получения информации о каких-либо объектах, включенных в деловую ситуацию;
- ознакомительные вопросы, предполагающие выявление мнения партнера по какому-либо конкретному вопросу;
- зеркальные вопросы, повторяющие те слова партнера, которые акцентируют смысловой оттенок высказывания.

Все перечисленные виды вопросов расширяют информационные рамки деловой коммуникации и создают благоприятные возможности для поддержания непрерывного диалога с партнером.

Техника «Я-высказывание» и «Ты-высказывание»

Отличия:

«Ты-высказывание» – говорение о Другом с позиции «Я», оценка Другого или выплескивание чувств по поводу Другого, как Мне это видится.

Например, «Ты меня раздражаешь!» или «Ты меня восхищаешь»

«Я-высказывание» – говорение о Своих чувствах, состоянии с позиции «Я».

Формула «Я-высказывания»:

1) **Описание ситуации, вызвавшей напряжение:**

Когда я вижу, что...

Когда это происходит...

Когда я сталкиваюсь с тем, что...

2) **Описание Вашего состояния, чувств в сложившейся ситуации:**

Я чувствую, что...

Я не знаю, как реагировать ...

3) **Объяснение причины состояния:**

Потому что...

Это обусловлено тем, что...

Использование мультипликации, притчи

Главная педагогическая ценность **мультипликации** заключается прежде всего в универсальности языка, позволяющего организовать всеобъемлющую систему комплексного развивающего обучения.

Притчи же всегда играли важную роль в жизни людей и давали пищу для размышления. Это удивительное средство воспитания, обучения и развития. Мудрость, поданная в простой и ясной форме, учит думать, находить решения проблем, развивает воображение и интуицию.

Технология обучающих игр

Обучающие игры занимают важное место среди современных психолого-педагогических технологий.

У обучающих игр есть **три основные функции:**

1. Инструментальная:

определенные навыки и умения формируются в игровых упражнениях;

2. Гностическая:

накопление знаний и развитие мышления учащихся проходит при использовании дидактических методик;

3. Социально-психологическая:

коммуникативные навыки развиваются в ролевых играх.

Технология саморазвития

Ставит перед собой **целью** всестороннее развитие, воспитание самостоятельности, соединение в сознании ребенка предметного мира и мыслительной деятельности.

Концептуальные положения:

- Обучение должно проходить совершенно естественно в соответствии с развитием - подросток сам себя развивает.
- Вся жизнь - от рождения до гражданской зрелости - есть развитие независимости и самостоятельности.
 - Учет сензитивности и спонтанности развития.
 - Отказ от миссии обучать; вместо обучения предоставить им условия для самостоятельного развития и освоения человеческой культуры.
- Сознание ребенка является «впитывающим», поэтому приоритет дидактики — организовать окружающую среду для такого «впитывания».



ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ



КЕЙС

Сергей и Олег — учащиеся 5 класса. Во время дежурства по классу (после уроков) — затеяли «догонялки». Учителя в это время вызвали в канцелярию и мальчики оставались вдвоём.

Когда через 15 минут учитель вернулся, то застал в кабинете тяжело дышащих мальчиков и разбросанные по полу тетради, учебники, ручки, спортивную форму и другие вещи.

Сергей и Олег поняли, что сейчас им мало не покажется...

Сергей сообразил первым, что нападение — лучшая защита, и стал сваливать вину за беспорядок на Олега. Тут уж и Олег молчать не стал и обвинил во всём приятеля...

Вопрос: как учителю, используя медиативные техники, навести порядок в классе и показать своим ученикам пример эффективной коммуникации???

Алгоритм конструктивного способа решения конфликта

Способ основывается на двух навыках общения:

- * активное слушание;
- * «Я — сообщение»

1. Прояснение конфликтной ситуации («Я-сообщение», далее - выслушивание сторон\ны)
2. Сбор предложений («как же нам быть?»; «что же нам придумать?»; «как нам поступить?»)
3. Оценка предложений и выбор наиболее приемлемого (стороны уже знают интересы друг друга, принимается то предложение, которое устраивает всех)
4. Детализация решения (конкретные сроки, кто и что делает)
5. Выполнение решения, проверка.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

