

Занятие ДЕТСКОЙ СЛУЖБЫ ПРИМИРЕНИЯ

План:

1. «Атомы»
2. «Психогимнастика в тренинге»
3. Практическая ситуация примирения (конфликт Бориса и одноклассников, «сборник материалов для детей-волонтеров, стр 37).
4. По итогам дня дети и педагоги высказывают свои ощущения и мнения о занятии.

Ход занятия:

I.

1 упражнение «Атомы»

Цель: создание работоспособности в группе.

Участники становятся в круг.

Инструкция: «Представим себе, что все мы – атомы. Атомы выглядят так: согнув руки в локтях и прижав кисти к плечам.

Атомы постоянно двигаются, и время от времени объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разным. Оно будет определяться тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться по этой комнате, а время от времени буду говорить какое-то число, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждой. Молекулы выглядят так: стоят друг к другу лицом в кругу, касаясь, друг друга локтями. Тренер участвует в игре. Количество атомов должно быть таким, чтобы никто не остался без пары. Закончить игру нужно, назвав количеством всей группы.

Вопросы:

Как вы себя чувствуете?

Можем ли мы приступить к примирительной процедуре?

II.

Имитация примирительной процедуры:

1. Распределение ролей (Борис – потерпевший, одноклассники – нарушители, медиатор, наблюдатель за медиатором, наблюдатель за нарушителями, наблюдатель за потерпевшим).

Фабула: Максим, Кирилл, Игорь и Сергей, учащиеся 7 класса, грубо обращались со своим одноклассником Борисом на протяжении нескольких месяцев, подвергая испытаниям как новичка. Они специально «задевали» его, чтобы спровоцировать конфликт и узнать его характер. Борис долго терпел, но в очередной раз, когда ему навязали «игру», он стал защищаться, завязалась драка. Их остановил учитель.

2. Обсуждение примирительной процедуры:

- соблюдены ли этапы переговоров,
- использовались ли приемы активного слушания, вентиляции эмоций, выяснения глубинных интересов, вне игры, мозговой штурм, тест на реальность,
- удалось ли примирить конфликтующие стороны?

Вступительная речь ведущего на программе примирения



Добрый день.

Мы собрались сегодня на эту встречу по поводу ситуации, произошедшей с вами.

(Участники и ведущие садятся в круг или вокруг стола, взрослые и родители – как правило – на задний план).

Я хочу начать с представления участников сегодняшней встречи. Это (...), его родители (...), социальный работник (...). Я – ведущий сегодняшней встречи. Меня зовут (...). Мой помощник (...)

Я хочу напомнить, что основными участниками данной встречи являетесь Вы. Моя задача — не выяснять виновность и не защищать какую-либо сторону, а помочь Вам организовать диалог и разрешить возникшую ситуацию. И в этом смысле я здесь постараюсь сохранять нейтральность к сторонам (но не к самой ситуации).

Наша встреча является добровольной. Это значит, что вы пришли сюда по собственному желанию (Я правильно понял?) и вправе покинуть ее, как только посчитаете нужным.

Для того чтобы нам удалось нормально общаться и разрешить ситуацию, я предлагаю ввести

следующие правила:

- | | |
|----|--|
| 1. | Прошу Вас говорить по очереди; |
| 2. | Прошу Вас воздержаться от каких-либо оскорблений; |
| 3. | Прошу Вас соблюдать конфиденциальность этого разговора; |
| 4. | Очень хотелось бы не выяснять вопросы вины, а вместе искать выход из создавшейся ситуации ¹ . |

Вы согласны с предложенными правилами, или хотели бы внести свои предложения и дополнения?
В ходе встречи каждый участник (и я в том числе) может попросить отдельной беседы наедине (кокуса).
Встреча будет продолжаться столько времени, сколько вы сочтете нужным.

¹ Для примирения в семье и конференции

Также при Вашем желании встреча может быть перенесена или продолжена в другое время. (Но обычно такие встречи продолжаются от полутора до трех часов).

Прошу вас отключить мобильные телефоны.

Есть ли ко мне вопросы или мы можем начинать?

Итак, прошу вас² рассказать о произошедшем, последствиях и вашем отношении к этому. Остальных прошу не перебивать³.

Задача	Техника
Выражение сильных эмоций	Техники те же, что и на предварительной встрече. При этом человека можно вывести в отдельную комнату, чтобы говорить с ним наедине. Иногда приходится фактически повторять предварительную встречу.
Организация диалога	Техники организации диалога
Признание несправедливости и разрушительных последствий ситуации для обеих сторон	Вопросы типа «В чем вы видите несправедливость произошедшего?» Переход от клеймящего стыда к восстанавливающему.
Решение вопроса о выходе из ситуации	Предложения сторон «Мозговой штурм» участников
Решение вопроса о неповторении	Задать сторонам прямой вопрос: "Как сделать, чтобы в будущем эта ситуация не повторилась?"
Подписание договора и проверка его на реальность.	

Практические советы

Первый этап. Выступления сторон.

Идите на переговоры с желанием понять другого человека и сразу предложите: «Давайте выскажемся, в чем каждый из нас видит проблему».

Когда говорит другая сторона, используйте волшебный метод — **активное слушание**: повторяйте, как бы «возвращайте» Вашему собеседнику его слова, но не добавляя ничего от себя по содержанию и, по возможности, смягчая острые углы. Это позволит Вам показать собеседнику, что Вы его внимательно слушаете.

Кроме того, вы оба сможете убедиться, что точно понимаете все, что было сказано. Ведь иногда бывает так, что собеседник не может сформулировать то, что сам имеет в виду!

Еще один, более рискованный, но очень полезный волшебный метод - **вентиляция эмоций**: на минутку остановитесь и посмотрите, какие чувства переполняют Вас и Вашего собеседника. Если Вы заметили злость, волнение, раздражение, скажите, например: «Я сейчас очень волнуюсь и нервничаю! А Вы?» Открытое обсуждение своих чувств и эмоций действует как «вентилятор», который «проветривает» душную накаленную атмосферу взаимного недовольства, что дает возможность спокойного, разумного обсуждения проблемы.

Активное слушание и вентиляция эмоций - это первый шаг навстречу друг другу.

Второй этап. Прояснение интересов

После того, как все стороны высказались, выясните **глубинные интересы** друг друга. Для этого используйте третий волшебный прием - задайте себе и другой стороне вопросы: **зачем, почему, для чего** вы имеете эти мнения и желания. Будьте искренни! Спрашивайте себя и другую сторону снова и снова, пока не обнаружите сходные или совместимые интересы. Может оказаться, что для обеих сторон важнее всего сохранить хорошие отношения. Или Вы обнаружите, что в Вас говорит обида и что Вы желаете просто услышать извинения. Вам могут открыться новые варианты решения проблемы.

Порой выяснения интересов бывает достаточно для решения проблемы.

Третий этап. Формулирование повестки дня

Чаще, конечно, для решения проблемы требуются дополнительные усилия. Обычно бывает нужно на основе выясненных интересов составить список вопросов, которые вы будете обсуждать, чтобы удовлетворить эти интересы, нарушенные конфликтом.

Формулировка вопросов должна быть такой, чтобы обе стороны согласились их обсуждать. Этот **список вопросов для обсуждения и есть ваша повестка дня**.

Важно убедиться, что в повестку дня входят вопросы, которые охватывают все перечисленные или имеющиеся у сторон интересы, затронутые конфликтом!

Четвертый этап. Выдвижение предложений

Когда записана повестка дня и ясно, какие вопросы вам надо обсудить, предложите своему собеседнику четвертый волшебный прием - **«вне игры» или отделение проблемы от личностей**: «Давайте представим, что в этой ситуации оказались другие люди, а наша задача - найти наилучшее решение этой проблемы!» Вам может также помочь пятый волшебный прием - **мозговой штурм**: предложите набросать много разных идей - чем больше, тем лучше. Причем надо условиться, что идеи-предложения не будут «официальными предложениями»: даже самые безумные идеи будут записываться без критики, так как стороны находятся «вне игры». Можно даже предложить друг другу поменяться местами и представить, что бы Вы сделали, будь Вы на месте своего собеседника.

Это совместное творчество «вне игры» поможет улучшить и ваши отношения.

² Как правило, в начале обращаются к жертве. Но это не абсолютное правило. Особенно, если жертве трудно говорить и она молчит.

³ В ходе работы ведущему необходимо параллельно удерживать внимание на нескольких аспектах встречи. Это и задачи ведущего, и эмоциональное состояние сторон (выражаемое, в том числе и невербально, жестами), и текст, который говорят стороны, и другие аспекты программы.

Пятый этап. Выбор решения и формулировка соглашения

Когда несколько идей-предложений выдвинуто, примените шестой волшебный прием - **тест на реальность**: какое из этих предложений может быть **реально принято и исполнено** обеими сторонами. Здесь есть свои волшебные вопросы: «А что будет, если...», «Это именно то, чего Вы хотите?» и другие.

На этом этапе, как и на протяжении всех переговоров, не забывайте про активное слушание и волшебные вопросы «Зачем?» и «Почему?». После того как вы нашли взаимоприемлемое решение, постарайтесь записать его в виде пунктов соглашения. Проверьте, одинаково ли понимаете его Вы и Ваши партнеры по переговорам и действительно ли ваше соглашение отражает и Ваши и их интересы. Особенно это нужно, если проблема сложная.

Поздравляю вас! Вы достигли соглашения!

Шестой этап - выполнение соглашения

После окончания переговоров наступает следующий, наверное, самый важный этап - это выполнение соглашения. Невыполнение часто ведет к новому конфликту, еще более тяжелому, чем первоначальный.

Но не падайте духом: ведь если соглашение почему-то не выполняется, то можно снова вернуться к переговорам и попытаться найти более реальное решение!

1 ЭТАП Подготовительный

1. Получив информацию о «деле», определить, подходит ли оно для работы с ним в программе ВП.
2. Выяснить необходимость и границы участия источника информации в программе.
3. Понять, как будет развиваться ситуация дальше в зависимости от проведения программы примирения.

2 ЭТАП Предварительные встречи

1. Представиться, установить доверие
2. Выслушать личную историю человека
3. Вместе с участником криминальной ситуации сориентироваться в его проблемах и нуждах.
4. Выяснить предложения человека по разрешению ситуации
5. Принять решение об уместности программы и ее типе (см. критерии).
6. Представить программу и предложить стороне участвовать в ней.
7. Если сторона дает согласие, то подготовить ее к участию в программе.
8. Учесть пожелания стороны в организации программы (состав действующих лиц, место и время проведения).

3 ЭТАП Примирительная встреча

1. Создать условия для ведения примирительной встречи (организация помещения, расположение участников, вступительные разъяснения).
2. Помочь выразить (а при необходимости переформулировать) сильные эмоции сторон
3. Организовать диалог сторон, направленный на восстановление картины последствий преступления.
4. Помочь сторонам в признании несправедливости произошедшего.
5. Организация диалога о решениях сторон, касающихся возмещения ущерба, будущего правонарушителя, а при необходимости и будущего жертвы.
6. Составить примирительный договор сторон (учитывающий согласованные решения сторон и механизм его выполнения)
7. Согласовать способ получения обратной связи о ходе выполнении договора.
8. Организовать представление результатов программы примирения в официальные органы (суд, правоохранительные органы, КДН, ОДЫ, школу и т.п.).

4 ЭТАП Выполнение примирительного договора

1. Получение обратной связи о выполнении договора.
2. Организовать дополнительную встречу (при необходимости).

Задание: заполните регистрационную карту.

Координатор, получивший дело:	
Источник информации о ситуации (ф.и.о., должность, контактные данные):	
Дата передачи дела координатору:	
ИНФОРМАЦИЯ О СТОРОНАХ	
(ф.и.о., возраст, адрес, телефон, школа, класс)	
Статус: <u>сторона конфликта</u> , жертва	Статус: <u>сторона конфликта</u> , нарушитель
Законные представители	Законные представители
Дата ситуации:	
Описание ситуации	
Дополнительная информация для ведущего	
Дата и место официального разбирательства (будет ли суд, педсовет, КДН):	
Статья:	
Социальный работник, работающий по делу:	
Ведущий программы, принявший дело:	
Дата передачи дела ведущему:	
Примирительная встреча	
Дата проведения встречи:	Не проведена (причина):
Дата сдачи отчета:	