

Министерство образования Иркутской области  
ГКУ «Центр профилактики, реабилитации и коррекции»



Классный час  
«ТЕХНОЛОГИЯ СТОРИТЕЛЛИНГА  
КОНФЛИКТА»

для учащихся 7-9 классов  
Часть 1



Составитель:  
Никулина Т.И., канд.психол.наук, доцент

Иркутск, 2021

## Пояснительная записка

Данная разработка классного часа адресована учащимся 7-9 классов, предполагает ознакомление с технологией сторителлинга конфликта для повышения коммуникативной компетентности и культуры межличностного взаимодействия в молодежной среде.

Одним из эффективных и современных подходов развития конфликтологической компетентности является технология сторителлинга (рассказывание историй), позволяющая в необычной форме познакомить с методами и приемами перевода деструктивных отношений в конструктивное русло. Сторителлинг – это эффективный метод донесения информации до аудитории путем рассказывания смешной, трогательной или поучительной истории с реальными или вымышленными персонажами. Несмотря на то, что это далеко не новый способ, впервые широкой аудитории представил его руководитель корпорации из США Дэвид Армстронг, его эффективность еще не представлена в практике конфликтологического разрешения. Хотя результаты его работы были настолько великолепными, что Армстронг решил поделиться ими, написав книгу «Managing by Storying Around», где и показал собственный опыт использования сторителлинга. В данном пособии сделано предположение, что в формировании конфликтологической компетентности технология сторителлинга может иметь позитивный эффект.

В данном случае не важно, будут ли это вымышленные герои конфликтных историй или просто приукрашенные персонажи, главное, чтобы участники могли с интересом познакомиться с поучительным текстом, направленном на развитие конфликтологической компетентности.

## ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ КЛАССНОГО ЧАСА

**Цель:** развитие конфликтологической компетентности субъектов образовательной среды посредством технологии сторителлинга.

**Задачи:**

- познакомить с конфликтной ситуацией в новой и необычной форме;
- обучить современной технике перевода конфликтной ситуации в конструктивное русло.

Главное – рассказать историю о конфликте, чтобы она была интересна аудитории, а не была рассказана впустую. Для этого следует знать основные правила сторителлинга.



## СТРУКТУРА КЛАССНОГО ЧАСА

1. Знакомство с технологией эффекта технологии сторителлинга конфликта
2. Обсуждение этапов сторителлинга конфликта
3. Составление истории своей конфликтной ситуации на примере техники «Мономиф конфликта интересов»
4. Анализ конфликта интересов
5. Обсуждение приемов привлечения внимания в процессе общения
6. Подведение итогов

### 1. Знакомство с технологией сторителлинга конфликта

#### **1. Краткость истории.**

Следует помнить, что внимание концентрируется и информация наиболее эффективно воспринимается в течение 15-20 минут.

#### **2. Яркий герой истории.**

Яркий герой истории привлекает внимание аудитории.

#### **3. История с открытым концом.**

Это позволит слушателю и читателю домыслить историю и получить свои ответы.

#### **4. Интересный сюжет истории.**

Возбуждение интереса позволит читать и слушать историю дальше.

#### **5. Наличие эмоционального переживания в истории.**

Смех, радость, сочувствие, страх, злость не оставляют читателя равнодушным к истории.

#### **6. Использование метафор в тексте истории.**

Метафора позволяет привлечь внимание к тексту, но не забывает содержание основной мысли истории.

#### **7. Структура и тип истории.**

Вступление, основная часть, заключение позволяют структурировать рассказ истории. А тип позволит достичь цели, например, обучающий тип.

### **2. Обсуждение этапов сторителлинга конфликта**

# СЕМЬ ШАГОВ ДЛЯ ИДЕАЛЬНОГО СТОРИТЕЛЛИНГА

Для того, чтобы вам удалось проникнуть в сердца ваших читателей, в вашей истории все должно быть на своих местах, от структуры и сюжета до героев и персонажей. Следуйте нашему руководству для написания сногшибательных историй.



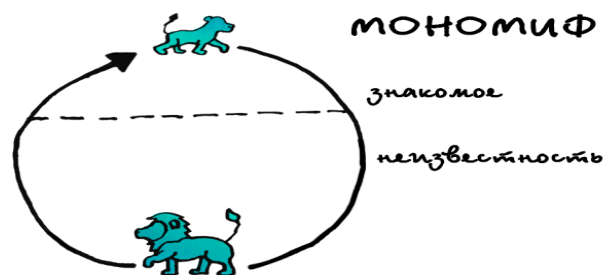
## Must-have для идеального сторителлинга

Что должно быть в хорошей истории?

1. Место и время
2. Главный персонаж
3. Конфликтность / драма
4. Реакция героя / поступки / решения
5. Эффект неожиданности / сюрприз
6. Проблема выбора
7. Интрига
8. Выбор
9. Изменения
10. Развязка: новое состояние персонажа
11. Логический вывод

### 3. Составление истории своей конфликтной ситуации на примере техники «Мономиф конфликта интересов»

Мономиф конфликта интересов — это структура повествования о конфликте, споре, столкновении интересов, позиций, которая встречается во многих народных сказках, мифах, рассказах, историях.



В мономифе конфликта интересов герой призван отправиться в трудное, полное приключений, но интересное путешествие в конфликт. Герой движется из знакомого места и привычной жизни в неизвестность, полную загадок и опасностей, различных впечатлений о людях и их поступках. Герою предстоит узнать, что такое конфликт, какой он бывает, в чем причина и как его успешно разрешить, сохранив хорошие отношения с окружающими.

После долгого и трудного путешествия разрешения конфликтной ситуации, герой возвращается домой, обретая заслуженную награду или мудрость, которая будет служить на пользу его взаимоотношениям с родными, близкими друзьями, знакомыми. Во многих современных историях по-прежнему используется этот сюжет, от Короля Льва до Звёздных Войн, когда герой проходит через преодоление трудной, конфликтной ситуации и получает знания и навыки конструктивного общения.

Использование мономифа в сюжете о конфликте, может помочь вам объяснить, как вы достигли тех или иных результатов и успехов в межличностном общении, а также сделать ваш рассказ более живым и интересным.

Такой сюжет хорош в следующих случаях:

- Вовлечение аудитории в путешествие вместе с рассказчиком для понимания конфликта интересов.
- Демонстрация преимуществ принятия правильных решений в определении конфликта интересов.
- Демонстрация того, как Вы приобрели свои знания и мудрость в развитии межличностных отношений, сохранении дружбы и успеха в делах, когда правильно определили интересы сторон.

#### 4. Анализ конфликта интересов

Конфликт интересов может быть очевидным и лежать на поверхности, однако самые серьезные проблемы начинаются в том случае, когда он внешне незаметен. И если не суметь его выявить, это может здорово повредить репутации и взаимоотношению с окружающими. Например, вы — ученик, а ваш отец работает учителем или директором в этой школе. Но люди не смогут объективно оценивать эту ситуацию. В данном случае мы узнаем, что такое конфликт интересов, как его обнаружить и как с ним справиться.

Что такое конфликт интересов?

Конфликт интересов, как «совокупность обстоятельств, которые создают риски того, что учебные или межличностные суждения или действия относительно первичного интереса будут несправедливо находиться под влиянием вторичного интереса».

Говоря проще, конфликт интересов возникает, когда проявляется ситуация, при которой личная заинтересованность человека влияет на процесс принятия решения и, таким образом, наносит ущерб интересам коллектива.

Пример: одноклассница дала списать вам контрольную работу, и теперь вы чувствуете себя обязанным в поддержке ее мнения относительно нежелательной очереди дежурства в классе. Налицо ущерб интересам коллектива.

Конфликт интересов не является нарушением закона, поэтому возникает в любом коллективе с завидной регулярностью. Он может поставить под сомнение вашу честность, надежность и репутацию, что в дальнейшем повлияет на взаимоотношения всего класса.

Как распознать конфликт интересов?

**Оцените ситуацию и ответьте на следующие вопросы:**

Получаете ли вы или те, кого вы знаете, несправедливую выгоду или конкурентное преимущество из какой-либо ситуации? Приведите пример.	
Конфликтуют ли ваши личные интересы с интересами других людей в классе? Тщательно подумайте над этим вопросом. Как уже было сказано — некоторые конфликты интересов не лежат на поверхности. Приведите пример.	
Могут ли ваши решения или действия идти вразрез с интересами класса или одноклассников? Приведите пример.	
Может ли подарок или иная выгода повлиять на ваше суждение или решение каким-либо образом? Приведите пример.	
Может ли какая-то ситуация подорвать доверие к вам и повредить вашей репутации? Приведите пример.	
Приведите свой пример конфликта интересов.	

## **5. Обсуждение приемов привлечения внимания в процессе общения**

Эволюционно человек развивался преимущественно во враждебной и высококонкурентной среде. Чтобы выжить в таких условиях, ему

требовалось быстро и качественно различать друзей и врагов. Наш мозг постоянно сканирует окружающую среду в поисках невербальных сигналов. Именно наличие таких сигналов формирует «необъяснимую» симпатию или антипатию к совершенно незнакомым людям.

Не менее важно знать и негативные сигналы, которые говорят о том, что вы не вызываете доверия у человека. Вот некоторые из них. Опишите ваши чувства.

	<i>Долгий пристальный взгляд</i> является проявлением агрессии и включает у человека защитные реакции.
	<i>Оценивающий взгляд</i> – выражается в осмотре человека с головы до ног. Для близкого человека это может быть комплиментом, однако незнакомец воспримет его как признак неуважения.
	<i>Закатывание глаз.</i> Подобный жест говорит, что человек считает ваше поведение глупым или неуместным.
	<i>Агрессивная поза</i> – выражается в широко расставленных ногах, поднятом подбородке. Также человек может поместить руки на бедрах.
	<i>Нахмуренные брови и прищуренные глаза</i> являются признаками гнева.

## ГЛАВНЫЕ ПРАВИЛА ВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

<i>Правило 1. Слушайте</i>	<p>Основа любых отношений заключается в общении – и в первую очередь это словесное общение. Чтобы добиться расположения собеседника, необходимо учитывать некоторые особенности людей, которые делают их отличными от технических средств передачи и приема информации.</p> <p>Человек думает в 4 раза быстрее, чем говорит. Именно поэтому так сложно слушать кого-то, при этом, не отвлекаясь на посторонние мысли. Поэтому умение слушать – это очень выгодный актив, которым мало кто обладает. Придерживайтесь следующих советов, чтобы стать активным слушателем:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Позволяйте партнеру высказать свою мысль до конца, прежде чем говорить самому;</li> <li>• Не обдумывайте ответ, пока слушаете, а размышляйте над словами собеседника;</li> </ul>
--------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Будьте готовы сказать комплимент или сочувствующее выражение;</li> <li>• Задавайте уточняющие вопросы;</li> <li>• Важные разговоры проводите в соответствующей обстановке.</li> </ul>
<i>Правило 2. Наблюдайте</i>	Успешность коммуникации во многом зависит от того, как вы умеете интерпретировать обратную связь от собеседника, и в зависимости от этого корректировать беседу. Для этого очень важно уметь анализировать невербальные сигналы. Заметив негативные признаки, такие как поджатые губы, защитные позы – подумайте, что в ваших словах заставило человека испытать негатив и постарайтесь ликвидировать угрозу.
<i>Правило 3. Избегайте ловушек в разговоре</i>	<p>Вот наиболее распространенные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обсуждение спорных тем (особенно религиозных и политических вопросов);</li> <li>• Жалобы на личные, семейные или деловые проблемы;</li> <li>• Концентрирование темы разговора вокруг себя;</li> <li>• Слишком длительная пустая болтовня;</li> <li>• Излишне экспрессивное выражение эмоций.</li> </ul> <p>Установление и поддержание длительных отношений</p>

## 7. Подведение итогов

### ЛИТЕРАТУРА

1. Кузина, А. А. Воспитание конфликтологической компетентности старшеклассников [Текст] : автореф. дис. ...д-ра педагог. наук: 13.00.01 / А. А. Кузина ; Московский государственный гуманитарный университет им М.А. Шолохова. – М., 2014. – 36 с.
2. Курочкина, И. А. Педагогическая конфликтология [Текст] : учебное пособие / И. А. Курочкина, О. Н. Шахматова. – Екатеринбург : Изд-во



Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2013. – 229 с.

3. Лукманов, Е. В. Психология школьного конфликта [Текст] / Е. В. Лукманов // Справочник заместителя директора школы. – №24. – 2015. – 76 с.
4. Медиация [Текст] : учебник / под ред. А. Д. Карпенко, А. Д. Осинковского. – СПб. : Редакция журнала «Третейский суд» ; М. : Статут, 2016. – 470 с.
5. Мустафаева, С. А. Педагогические конфликты: причины и пути их разрешения [Текст] / С. А. Мустафаева // Экспресс- опыт. – 2000. – № 1. – С. 35.
6. Немкова, А. Б. Становление конфликтологической компетенции старшеклассников в условиях внеклассной деятельности [Текст] : автореф. дис. . канд. пед. наук : 13.00.01 / А. Б. Немкова. – Волгоград, 2008. – 21 с.
7. Рыбакова, М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе [Текст] / М. М. Рыбакова. – М. : Просвещение, 1991. – 128 с.
8. Рыданова, И. И. Педагогические конфликты: пути преодоления [Текст] / И. И. Рыданова. – Минск, 1998.
9. Сиротина, М. П. Профилактика конфликтного поведения : (тренинг в помощь молодым специалистам) [Текст] / М. П. Сиротина // Воспитание школьников. – 2011. – № 2. – С. 55–60.
10. Хазанова, М. А. Школа жизни XXI века. Значение и возможности метода «Школьная медиация» в современной образовательной системе [Текст] / М. А. Хазанова // Медиация и право. – 2015. – № 4 (26). – С. 66–74.
11. Хасан, Б. И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность [Текст] / Б. И. Хасан. – Красноярск : Фонд ментал. здоровья, 2003. – 157 с.
12. Шамликашвили, Ц. А. Школьная медиация как способ разрешения конфликтов [Текст] / Ц. А. Шамликашвили // Справочник классного руководителя. – 2014. – №4. – С. 35–38.
13. <https://4brain.ru/blog>
14. <https://www.youtube.com/watch?v=wJ5juGKH8cA>
15. <https://dnevnyk-uspeha.com/psihologiya/storitelling-metod-donesenija-nuzhnoj-informacii.html>