



# Вовлечение школьников в игровое переговорное движение

***Ковалева Алена Александровна,***

*юрист, заместитель директора по правовым вопросам,*

*руководитель СШМ ГБОУ гимназии № 586*



# ПЕРЕГОВОРНЫЕ ИГРЫ В ГИМНАЗИИ 586

Вновь собранные и обученные команды ведущих игр под кураторством медиаторов-ровесников стали проводить игры в младших классах

Стали проводить обучающие переговорные игры и тренинги в 5-9 классах гимназии, чтобы собрать команды ведущих игр

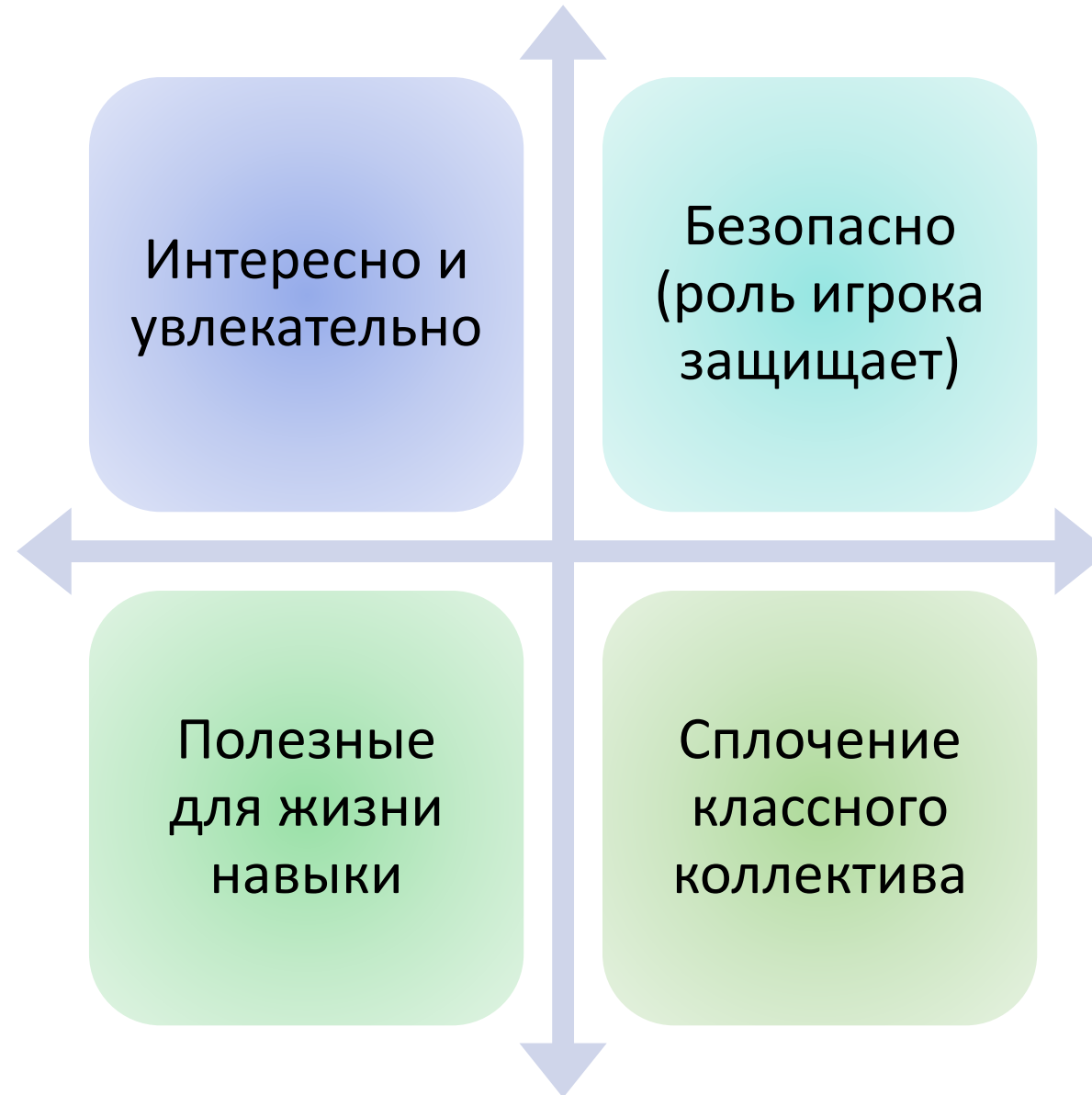
Стали писать игры для детей более младшего возраста по запросу администрации гимназии

Стали проводить игры с медиаторами-ровесниками из других школ и районов по своим авторским играм

Стали сами придумывать и писать игры для занятий

Играли в Клубе

# ПОЧЕМУ ИМЕННО ИГРЫ?



# МЕСЯЧНИК МЕДИАЦИИ 2024

## Обучающие игры

7 игр в 7 классах  
(от 5-го до 9-го  
класса)

Игру прошли 146  
учеников

## Тренинги в малых группах

7 тренингов для  
новых ведущих  
игры

52 ученика прошли  
тренинг

## Игры в младших классах

6 игр в 6 классах  
провели новые  
ведущие  
(1-4 классы)

В игру поиграли  
159 учеников

# ИГРА «СТРАНА ВЕЖЛИВЫХ ДЕТЕЙ»

## Общая информация:

- сейчас вы находитесь в Стране вежливых детей, это особая страна, где все дети очень вежливые, воспитанные и культурные. В этой стране есть волшебный магазин, где вежливый ребёнок может получить без оплаты один предмет, который ему действительно нужен.

*Инструкции для игроков зачитываются детям, инструкции для ведущих выдаются ведущим в распечатанном виде.*



# ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ИГРОКА:

- Предмет, который ты можешь выбрать в магазине, нарисован на карточке, которую ты получаешь перед игрой. Карточку нельзя менять на другую.
- Задачи для ребёнка – поздороваться, представиться, быть вежливым и уважительным в течение всего разговора, объяснить, что именно тебе нужно и зачем тебе это, как ты будешь это использовать (необходимо четко сформулировать причину, почему тебе нужен тот или иной товар), не перебивать ведущего, не соглашаться на другой товар, не ругаться, когда сразу не дают необходимый товар, не приписывать себе качеств и умений, которых у тебя нет.
- Если не получилось, можно попробовать ещё раз, самым младшим игрокам можно взять себе друга на помощь.





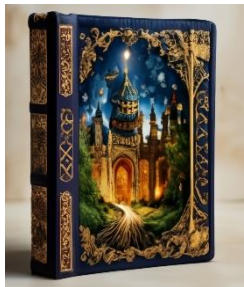
# Задачи: обучить детей в безопасном игровом формате:

1. умению вести диалог по заданной модели,
2. построению четких формулировок, описывающих свои потребности,
3. навыкам находить быстрые ответы на неожиданные вопросы;
4. демонстрации навыков вежливого и доброжелательного общения,
5. умению ставить перед собой цель переговоров и придерживаться данной цели,
6. умению выбрать наиболее подходящую стратегию ведения переговоров,
7. аргументации своей позиции, выбору наиболее подходящих аргументов,
8. умению отказываться от предложенного выбора;
9. умению быстро адаптироваться к происходящим в ходе диалога изменениям,
10. самообладанию и сохранению спокойствия в ситуации отказа.



# Фразы, которые могут помочь ведущему построить диалог:

1. Правильно ли я понимаю, что ты хочешь получить...?
2. Скажи, пожалуйста, зачем тебе это нужно?
3. Могу я уточнить, что именно ты хочешь делать с этим предметом?
4. На твой взгляд (как ты думаешь) какой благой цели могла бы послужить эта вещь?
5. Может быть, она хорошо подходит для подарка или пригодилась бы в быту?
6. Как ты думаешь, смог бы ты взять на себя такую ответственность?
7. Будешь ли ты аккуратен и ответственен в обращении с этой вещью?
8. Скажи, пожалуйста, а ты мог бы сделать что-то хорошее для магазина?
9. Да, я теперь вижу, что тебе это действительно нужно.
10. Да, твои аргументы звучат очень убедительно.
11. Ты так подробно все рассказал, что мы с удовольствием готовы вручить тебе...





# ИГРЫ В 5-9-ых КЛАССАХ ГИМНАЗИИ





# ТРЕНИНГИ С НОВЫМИ ВЕДУЩИМИ





# ИГРЫ С МЛАДШЕКЛАСНИКАМИ






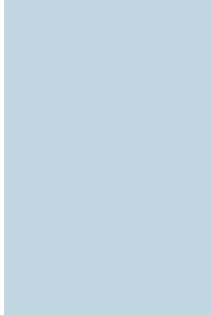
# ИГРЫ С МЛАДШЕКЛАСНИКАМИ



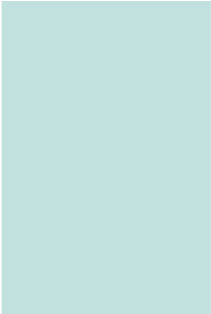
# РЕЗУЛЬТАТ



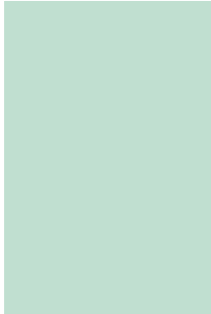
Популяризация медиации и деятельности Клуба в гимназии



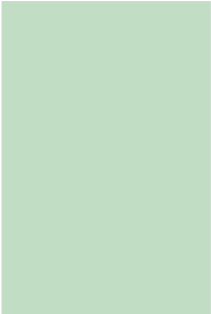
Школьники 5-9 классов получили опыт и игроков, и ведущих игры



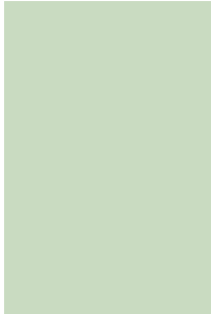
Ученики приобрели новые коммуникативные навыки и опыт, в т.ч. опыт помощи в коллективе



Новые ведущие игры прошли тренинг по основам эффективного и безопасного общения



Младшеклассники отработали навыки ведения диалога в сложной ситуации



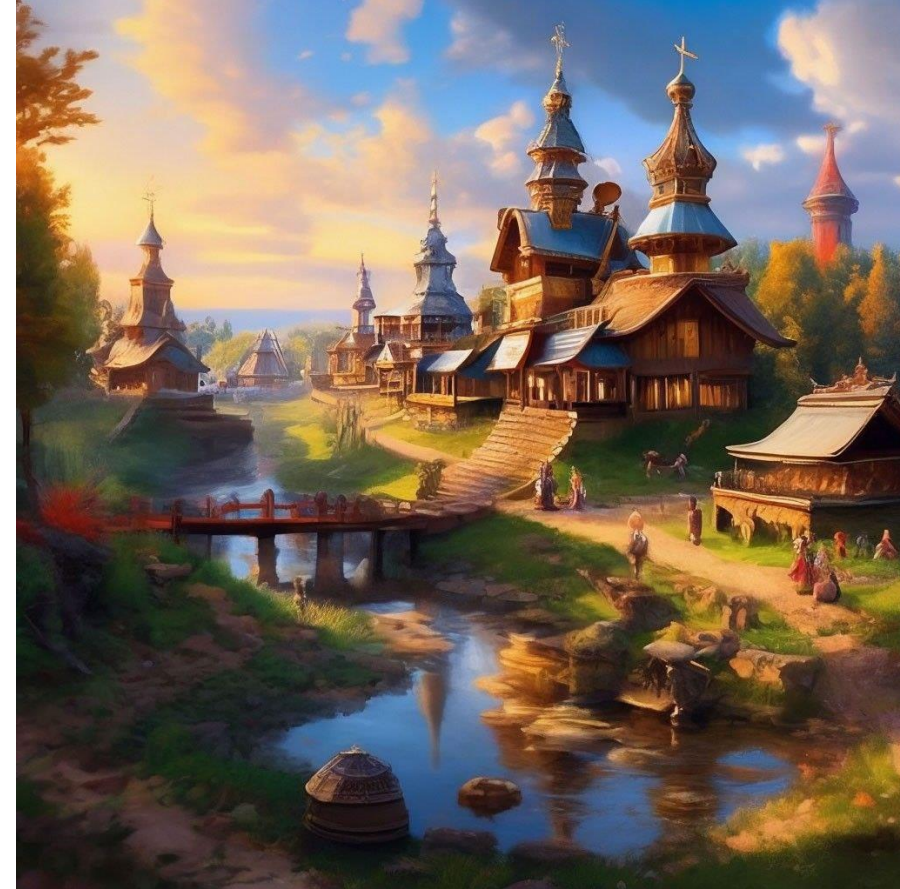
В 5-9 классах сформированы «активы начинающих переговорщиков»



# ИГРА «ГУСИ-ЛЕБЕДИ И ГУСИ-ЛЕБЕДИ НАОБОРОТ»

## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Жили-были сестрица Алёнушка и братец Иванушка. Жили, дружили, хорошо в семье росли. Однажды их родители отправились на рынок, а детям строго-настрого сказали друг за другом приглядывать, да со двора не уходить. Игнали брат с сестричкой, а потом устали и решили в свои славные телефоны поиграть. Да так заигрались, что счёт времени потеряли! И вдруг, шум, небо потемнело, гуси-лебеди налетели, одного ребёнка схватили и улетели. И теперь второму ребёнку предстоит найти, куда улетели гуси-лебеди, и своего брата/сестру спасти!



# ПЕРСОНАЖИ ДВУСТОРОННИХ ПЕРЕГОВОРОВ

- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и Русская печка
- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и Яблонька
- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и Молочная река-кисельные берега
- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и вожак стаи Гусей-лебедей
- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и Мышка
- Сестрица Алёнушка / Братец Иванушка и Баба-Яга





## Сестрица Алёнушка

Ты хорошая и добрая девочка, ты очень любишь своего брата. Но брата унесли гуси-лебеди... Ты отправилась в путь, чтобы успеть найти Иванушку до возвращения родителей. Но вот беда - ты совсем не знаешь, куда идти, и где искать гусей-лебедей. Ты пошла в направлении, куда они полетели и встретила по пути Русскую печку.

Тебе надо у неё узнать дальнейший путь. Конечно, ты тоже будешь готова помочь тем, кого встретишь по пути, если они будут нуждаться в твоей помощи. Но ты очень честная девочка и никогда не обещаешь того, что не сможешь выполнить.



## Русская печка

### Вы – Русская печка

Стоите себе на полянке в лесу и бесконечно печете ржаные пирожки. Их так много, что неизвестно, куда их девать! Раньше много путников в лесу было, и пирожки быстро заканчивались, а сейчас путешествия людям заменил Интернет, и все пирожки остаются. А ведь Вы так хотели бы кормить людей своими вкусными пирожками...

Вы видели стаю гусей-лебедей с ребёнком - все понятно, опять старушке скучно стало, ищет себе компанию. Вы понимаете, что скоро кто-то побежит искать ребёнка, унесенного птицами, и вы с удовольствием покажете путь - но вам нужна помощь с пирожками. В идеале найти систему доставки пирожков тем, кто их будет есть на постоянной основе, потому что новые пирожки появляются каждый день.

# Полезные фразы и вопросы для проведения двусторонних переговоров (по структуре переговорного процесса)

## ***I Приветствие и установление контакта:***

- Привет /здравствуй / добрый день!
- Хочу спросить, как твои дела / как самочувствие / как настроение?
- Как ты себя чувствуешь сейчас?
- Как ты?

## ***II Прояснение чувств:***

- Скажи, пожалуйста, как ты реагируешь на происходящее?
- Можешь со мной поделиться, что ты чувствуешь / как ты сейчас?

- Ты больше... (расстроен, огорчён и т.п.) или ... (разочарован, злишься и т.п.)?
- Я вижу, тебя беспокоит...
- Я слышу твою... (грусть, печаль, одиночество). Ты хочешь об этом поговорить?
- Я понимаю, ты имеешь полное право сейчас ... (негативные эмоции)
- Конечно, любой бы на твоём месте...
- Ты очень дорог и важен для меня.
- Я очень ценю наши взаимоотношения (я очень ценю нашу дружбу).

### **III Обратная связь:**

- Я очень рад, что ты это сказал.
- Мне очень жаль это слышать.
- Я правильно понял, что...?
- Правильно ли я понимаю, что...?
- Я правильно услышал, что ты...?
- Тебя это... (беспокоит, печалит, раздражает), верно?
- Мне показалось, что... Это так?
- Да, это очень непростая ситуация.
- Ты сейчас это рассказываешь, а у меня просто сжимается сердце. Я так хочу... (как-то помочь, сделать тебе что-то приятное).
- Спасибо, что делишься со мной этим.
- \*эхо-техника - структурированная обратная связь
- \*повторение окончания эмоциональной фразы за собеседником

- \*кивать, выражать участие взглядом, говорить угу, когда человек эмоционально что-то рассказывает

### **IV Прояснение интересов:**

- Мне искренне жаль, что так вышло. Прости, пожалуйста, как я могу это исправить?
- Что бы я мог сделать, чтобы изменить ситуацию / искупить свою вину?
- Чем я могу быть тебе полезным?
- Может я могу помочь тебе в этом (с этим)? Я бы с удовольствием тебе помог.
- Что для тебя важно в этой ситуации?
- А что бы ты хотел?
- Я могу что-то сделать?
- Какой в идеале итог ты хотел бы получить?
- Какой вариант развития событий кажется тебе наиболее интересным?
- Что бы хорошего я мог сделать для тебя?



## ***V Резюмирование в середине переговоров (промежуточное):***

- Таким образом, получается. ...
- То есть, мы договорились...
- Итак, я.., ты.., мы...
- Мы уже обсудили...
- Я повторю основные моменты нашего разговора...
- Если я правильно понял, то...

## ***VI Выработка взаимовыгодной стратегии (или поиск win-win решения):***

- Знаешь, у меня тоже есть к тебе просьба...
- Понимаешь, так вышло, что мне...
- Обстоятельства сложились таким образом...
- Ты мой (важный, дорогой) друг и я надеюсь на твою поддержку и помощь.
- Для меня важно... и ты мог бы...
- Как тебе такой вариант...?
- Может быть, это подойдёт...?
- Если я сделаю..., ты можешь...?
- Может, мы могли бы...?

## ***VII Подведение итогов беседы:***

- Итак, мы договорились, что...
- Мы пришли к тому, что...
- Таким образом, получается...
- В итоге мы... (приняли решение, пришли к варианту)
- Получается, что мы...
- В завершение разговора хочу подвести итоги...
- Мы достигли следующих договоренностей...

## ***VIII Завершение беседы:***

- Спасибо! Для меня это было очень важно.
- Спасибо, это был очень

полезный (важный, интересный) разговор.

- Спасибо, без тебя я бы не справился.
- Спасибо, что я могу рассчитывать на тебя.
- Спасибо большое за разговор.
- Спасибо за твоё участие и помощь, для меня это очень ценно.
- Спасибо, я уверен, что наша дружба (наши отношения) после этого разговора только укрепится.
- Спасибо, я очень рад, что нам удалось достичь договорённости.

## ***IX Прощание с собеседником.***

Гимназия 586

351-87-63

**Спасибо за  
внимание!**

jurist-  
psp@mail.ru

Всегда  
открыты к  
сотрудничеству

