

Государственное бюджетное учреждение
Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи
Калининского района Санкт-Петербурга

ПРИНЯТО

Педагогическим советом
ГБУ ЦППМСП
Калининского района
Санкт-Петербурга
Протокол № 1
от 29 августа 2024 г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Приказом № 13 по ГБУ ЦППМСП
Калининского района Санкт-Петербурга

30 августа 2024 г.

Директор ГБУ ЦППМСП
Калининского района Санкт-Петербурга

_____ О.В. Баранова

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ
ПРОГРАММА**

«Медиаторы-ровесники»

Срок освоения: 24 часа
Возраст обучающихся: 14-16 лет

Разработчики:

Баранова Ольга Викторовна, педагог-психолог
Пермякова Надежда Михайловна, педагог-психолог
Архипова Нина Валерьевна, педагог-психолог
Нерядихина Наталия Сергеевна, педагог-психолог
Шумова Ольга Сергеевна, педагог-психолог
Гужва Елена Александровна, педагог-психолог

Санкт-Петербург
2024 год

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Медиаторы-ровесники» имеет **социально-педагогическую (социально-гуманитарную) направленность.**

Адресат программы: обучающиеся 8 – 10-х классов (14-16 лет).

Актуальность: деятельность служб школьной медиации включает участие обучающихся образовательных учреждений средних и старших классов, а также педагогов, родителей и работников администрации.

В задачи службы входит:

- проведение просветительской и профилактической работы среди учеников, их родителей и педагогического состава образовательной организации;
- урегулирование конфликтов между участниками образовательных отношений;
- формирование коммуникативных компетенций у обучающихся.

Для подростков в силу возрастных особенностей развитие коммуникативных компетенций, приобретение эффективных навыков общения и позитивного опыта взаимодействия является одной из важных задач, в связи с чем одна из целей СШМ подготовить и организовать безопасные условия для достижения таких результатов.

Уровень освоения программа имеет общекультурный уровень освоения.

Объем и срок освоения Программа рассчитана на 24 часа. Занятия по программе проводятся раз в неделю, по 2 академических часа в день с перерывом 20 минут.

Цель программы создание условий для формирования у учащихся навыков бесконфликтного общения, в том числе с использованием принципов медиации.

Задачи:

Обучающие:

- познакомить учащихся с пониманием конфликта, его структуры и динамики;
- создать условия для отработки коммуникативных навыков, способствующих организации управления межличностными взаимоотношениями;
- познакомить учащихся с игровым форматом проведения переговоров.

Развивающие:

- формирование у подростков навыков базовых позитивных коммуникативных навыков;
- формирование у детей критического мышления;
- формирование у детей навыков эмоциональной рефлексии;
- формирование умения у обучающихся навыков самопрезентации.

Воспитательные:

- создать условия для освоения учащимися «культуры диалога» (или «цивилизованного урегулирования конфликта»).

Планируемые результаты

У обучающихся сформированы навыки сотрудничества со сверстниками, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, и других видах деятельности;

Участниками программы сформировано представление об общении и взаимодействии в процессе совместной деятельности с учетом позиции других участников деятельности.

Участниками программы приобретены навыки познавательной рефлексии как осознания совершаемых действий и их результатов, новых задач и средств их достижения.

Участниками программы приобретены знания в области психологии, применение которых будет способствовать регуляции эмоционального состояния, поведения, взаимодействия с самим собой и другими людьми.

Обеспечено сплочение временного детского коллектива, повышающее продуктивность совместной организованной деятельности.

При необходимости оказана своевременная профессиональная помощь и поддержка участникам программы для нормализации их психоэмоционального состояния.

Оценка эффективности программы:

Результативность программы оценивается с помощью следующих методов:

— наблюдение за поведением в смоделированных учебных конфликтных ситуациях;

— индивидуальные беседы с участниками по окончании программы для выяснения понимания и объема пройденного материала;

— анализ результатов групповых занятий также может проводиться на основе отзывов, полученных от учащихся, родителей, педагогов и администрации школы.

Оценка освоения содержания программы выражается в наличии у подростков:

— навыков сотрудничества и продуктивного общения в командной работе;

— проявлении личностной ответственности в учебных смоделированных ситуациях конфликтного взаимодействия;

— демонстрации навыков познавательной рефлексии;

— знаний об эффективных способах разрешения конфликтов, принципах и процедуре медиации.

Организационно-педагогические условия реализации дополнительной общеразвивающей программы:

Язык реализации программы. Программа реализуется на русском языке.

Форма обучения по программе. Обучение проводится в очном формате.

Условия набора. В группу принимаются все желающие подростки 14-16 лет, заинтересованные в освоении навыков бесконфликтного общения, медиативных технологий. Наличие письменного разрешения родителей, законных представителей ребенка, на работу с педагогом-психологом.

Условия формирования групп. Наполняемость группы 10-15 человек.

Форма организации занятий – аудиторная.

Формы проведения занятий: учебное занятие, тренинг, проведение переговорных игр.

Формы организации деятельности обучающихся на занятии:

Фронтальная: работа педагога со всеми обучающимися одновременно (беседа, объяснение);

групповая: организация работы (совместные действия, общение, взаимопомощь) в малых группах, в том числе в парах, для выполнения определенных задач;

индивидуальная: работа педагога предполагается на выходе из программы по итогам диагностики.

Материально-техническое оснащение:

— помещение, оборудованное доской (флипчартом), предназначенное для групповой работы

— материалы для рисования и записи (в достаточном количестве): фломастеры, карандаши, ручки;

— бумага формата А4, А3 (в достаточном количестве)

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование разделов	Всего часов	В том числе:		Форма контроля
			Теория	Практика	
1.	Введение в программу	12	6	6	Беседа, опрос, педагогическое наблюдение, рефлексия
	Знакомство. Медиация в школе. Установление правил занятий	2	1	1	
	Конфликт, как форма взаимодействия	2	1	1	
	Стратегии поведения в конфликте: преимущества и недостатки	2	1	1	
	Позиция и интерес в конфликте.	2	1	1	
	Инструментарий и функции медиатора. Ознакомление и отработка в малых группах техник, используемых в работе медиатора	2	1	1	
	Регуляция эмоциями в конфликте	2	1	1	
2.	Практикум. Отработка навыков	10	3	7	Опрос, педагогическое наблюдение, рефлексия
	Вступительное слово медиатора	2	0,5	1,5	
	Разбор школьных конфликтных ситуаций, учебная медиация.	2	0,5	1,5	
	Переговоры, как форма урегулирования конфликта.	2	1	1	
	Командная подготовка к переговорам на основе кейса	2	0,5	1,5	
	Многосторонние переговоры	2	0,5	1,5	
3.	Завершение. Итоговая переговорная игра Вручение сертификатов, общая фотография.	2		2	Педагогическое наблюдение, рефлексия, беседа
	Итого	24	9	15	

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Год обучения	Дата начала обучения	Дата окончания обучения	Всего учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий
1 год	По плану	По плану	12	12	24	1 раз в неделю, по 2 акад. часа

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Формы контроля (подведения итогов):

При освоении программы активно используются информационно-коммуникационные педагогические технологии – на занятиях, при объяснении нового материала, активно используется интерактивная доска, компьютер, проектор.

№ п/п	Раздел программы	Форма проведения занятий	Приемы, методы, технологии организации учебно-воспитательного процесса	Дидактический материал, техническое оснащение	Форма подведения итогов
1.	Введение в программу	Учебное занятие, игровая деятельность	Беседа, опрос, игра. Создание комфортной эмоциональной атмосферы, диагностика	Раздаточный материал для диагностики, для выполнения упражнений.	Педагогическое наблюдение, опрос, беседа, анализ результатов диагностик
2.	Практикум. Отработка навыков	Учебное занятие, переговорные игры	Лекция, рефлексия, использование игровых технологий	Материалы для проведения учебного занятия, интерактивная доска	Педагогическое наблюдение, беседа, рефлексия
3.	Завершение	Учебное занятие, переговорные игры	Лекция, беседа	Материалы для проведения учебного занятия, интерактивная доска	Педагогическое наблюдение, беседа, рефлексия

Оценочные материалы

Результативность программы оценивается с помощью следующих методов:

- наблюдение за поведением в смоделированных учебных конфликтных ситуациях;

- индивидуальные беседы с участниками по окончании программы для выяснения понимания и объема пройденного материала;

- анализ результатов групповых занятий также может проводиться на основе отзывов, полученных от учащихся, родителей, педагогов и администрации школы.

Оценка освоения содержания программы выражается в наличие у подростков:

- навыков сотрудничества и продуктивного общения в командной работе;
- проявлении личностной ответственности в учебных смоделированных ситуациях конфликтного взаимодействия;

- демонстрации навыков познавательной рефлексии;

- знаний об эффективных способах разрешения конфликтов, принципах и процедуре медиации.

Формы контроля (подведения итогов):

- педагогическое наблюдение;

- выполнение практических заданий педагога;

– анализ на каждом занятии педагогом и обучающимися качества выполнения работ и приобретенных навыков;

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

N	Название упражнения	Время	Описание, инструкция, особенности упражнения	Материалы
Занятие № 1				
Тема: знакомство				
Цель: знакомство с ведущим и программой, групповая работа участников				
1	Представление	5 мин	Знакомство с ведущими, информация о программе и форме занятий.	
2	Знакомство с участниками	10-15 мин	По кругу участники передают игрушку мягкую. Тот, у кого игрушка отвечает на два вопроса: 1. Называет свое имя, 2. Почему решил пройти обучение?	Мягкая игрушка
3	Интервью	20 мин	Ведущий делит группу на пары и просит в течении 2 мин (на одного чел.) взять интервью у своего, попавшегося собеседника, затем, после прощевии времени, поменяться ролями. После прощевии 5 мин ведущий просит всех вернуться в круг и по очереди представить ту информацию, которую успел собрать.	Мягкая игрушка
4	Правила занятий	10-15 мин	Совместное обсуждение правил для дальнейшей работы.	Флипчарт, маркер
5	«Пересядьте те, кто...»	10 мин	Водящий называет признак, который к нему также относится. Все те, кто узнал себя в этом должны пересесть на другое свободное место, водящий должен успеть занять свободное любое место. Нельзя: -садиться на соседние смежные места, -если привстали, то обязательно пересаживайтесь, -фраза водящего всегда начинается с «пересядьте те, кто...». Так как тематика нашей встречи связана с медиацией и переговорами, то водящий должен назвать признак, связанный с этой темой. Например, «пересядьте те, кто хоть раз в жизни конфликтовал?» или «пересядьте те, кто предпочитает в конфликтах конкурировать или спорить?» и др....	
5	Прояснение ожиданий участников	10-15 мин	По кругу каждый высказывает свои ожидания от участия в программе. Ведущий записывает все и формирует список, который потом фотографирует и покажет на завершении программы. Рассказывает об этом группе.	Ручки, маркеры, бумага А3 и А4 (по количеству участников).
6	Служба в ОУ: цели, задачи.	15 мин	Ведущий рассказывает про цели и задачи служб школьной медиации.	Приложение 1.

7	Завершение	10 мин	<p>Знакомство с понятием «обратная связь». Ведущий объясняет что такое обратная связь и из чего она будет строится на встречах группы.</p> <p>Вопросы от ведущего группе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что запомнилось больше всего? - Что было полезным? - Узнали ли что-то новое? - Что возможно хотелось бы изменить? 	Мягкая игрушка
---	------------	-----------	--	----------------

Занятие № 2

Тема: конфликт как форма взаимодействия

Цель: сформировать понимание у участников о природе конфликта, его формах, структуре

1	Приветствие	5 мин	<p>Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Опишите ваше настроение, состояние сейчас тремя словами? 	Мягкая игрушка
2	Обсуждение с группой	6-10 мин	<p>В науке существует много различных определений конфликта. Мы не будем углубляться в нюансы. Тем не менее, важно определить, что мы понимаем под конфликтом, чтобы все связанные с ним понятия приобрели ясный смысл.</p> <p>Ведущий задает группе вопрос: «Что такое конфликт?» и в режиме свободных ответов все их заслушивает.</p> <p>После обсуждения формирует определение. Конфликт — это столкновение двух или более сторон по поводу реального или воображаемого ущемления интересов в настоящее время или в будущем.</p> <p>Наше определение конфликта, которое хорошо вписывается в практику, включает не только открытую борьбу, скандал и т. п. Сюда входят и ситуации, потенциально содержащие в себе будущее острое развитие событий. Кроме того, даже если только одна сторона считает, что находится в конфликте, или причины, вызывающие осложнения, существуют только в воображении сторон, все эти ситуации тоже относятся к конфликтным и имеют многие сходные черты с другими конфликтами.</p> <p>Например: в жилом доме в старый новый год 5 человек вошли в лифт с тяжелыми сумками, чтобы спуститься вниз. Лифт остановился между третьим и четвертым этажом.</p> <p>Произошло все это в час ночи. Застрявшие внутри вызвали мастера. Людей вытащили, но вот починить лифт смогут уже только утром следующего дня часов в 12.00. Живущие в доме жильцы, очевидцы происшествия, были не рады перспективе подниматься на этаж с помощью лестницы. (В данном случае мы не видим активного разворота событий, однако можно заметить, что чьи то интересы были также задеты: очевидцы и жильцы дома,</p>	Флипчарт

			<p>застрявшие в лифте группа, мастер, которому пришлось прийти на экстренный вызов в 01.00 часов ночи).</p> <p>Еще пример: родители имитируют хорошие отношения между собой, чтобы не травмировать детей, хотя на самом деле тихо ненавидят друг друга. Они уверены, что их дети счастливы и ни о чем не подозревают. Тем не менее, это уже конфликт, и в один «прекрасный» день родители обнаруживают его последствия (этот пример иллюстрирует, что конфликт это не всегда ссоры и драки, он может протекать тихо и при этом также иметь разрушительные последствия).</p>	
3	Заполнение различий. Обсуждение.	6-10 мин	<p>Ведущий делит группу по 3 человека и просит на А4 написать плюсы и минусы конфликта. Для этого поделите лист на две половины. С правой стороны минусы, с левой стороны плюсы. Дается 5 мин.</p> <p>Затем ведущий спрашивает у каждой группы с какой стороны вышло больше?</p> <p>Просит озвучить, что получилось и задает следующий вопрос.</p> <p>Может ли человек обойтись без конфликтов?</p>	Бумага А4 в достаточном количестве по количеству участников, маркеры
4	Разбор кейса и упражнение на стоимость.		<p>Ведущий показывает мультфильм. Задача ребят его проанализировать определенным образом. Для этого необходимо поделить участников на 2-3 подгруппы, раздать листы и попросить на одной части написать стоимость данного конфликта в денежном эквиваленте и психологическом (во сколько обошелся конфликт: количество грустных мыслей, чувства одиночества). А на другой части листа напишите результат данного конфликта.</p> <p>Обозначить в обсуждении, что конфликт бывает конструктивным и деструктивным. Конструктивный конфликт - это способ или инструмент, который использует в переговорах. А медиатор занимается переводом деструктива в конструктив. Стоимость конфликта, несомненно, зависит и от той стадии его развития, на которой производится вмешательство с целью урегулирования. Давайте далее рассмотрим структуру конфликта.</p>	<p>Демонстрация на экране мультлика (“Бойкот” Смешарики)</p> <p>https://yandex.ru/video/preview/208656873077167432</p>
5	Теория. Структура конфликта.		<p>Мы пришли к выводу, что конфликты — это естественная форма взаимодействия.</p> <p>Узнали, что у конфликтов есть ряд позитивных функций. Узнали, что бывает деструктивный</p>	

			<p>конфликт и конструктивный. И уже знаем, что подсчет стоимости - это один из способов анализа.</p> <p>Далее ведущий рассказывает про стадии конфликта, структуру (эмоции, участники, динамика, интересы, позиции, стратегии).</p> <p>Первое с чего начинается анализ любого конфликта - это структурные компоненты конфликта.</p> <p>См. приложение 2</p>	
6	Завершение	10 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Что запомнилось больше всего? - Что было полезным? - Узнали ли что-то новое? - Что возможно хотелось бы изменить? 	Мягкая игрушка

Занятие № 3

Тема: стратегии поведения в конфликте: преимущества и недостатки

Цель: ознакомление участников с теорией конфликтного поведения

1	Приветствие	5 мин	<p>Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Если бы вы обладали суперспособностями в коммуникациях, то чтобы это было? ● Назовите из предыдущих занятий любую тему или момент, который мы обсудили на прошлых встречах? 	Мягкая игрушка
2	Тест Михельсона (на усмотрение ведущего)	10 мин	Ведущий показывает qr код для онлайн-прохождения\либо распечатывает бланки для заполнения теста.	Презентация: на экране слайд с ссылкой на тест\либо распечатанные бланки с опросником
3	Обсуждение коммуникативных умений по тесту	15 мин	<p>Ведущий рассказывает о трех типах коммуникаций: зависимый, компетентный и агрессивный. Рассказывает про блоки умений в соответствии с этими типами.</p> <p>Компетентный тип общения - эффективная коммуникация подразумевает, что информация, передаваемую вами слышат, воспринимают и результатом становится достижение цели\удовлетворение потребности.</p> <p>Зависимый тип характеризуется сверхзависимостью, низкой дифференцированностью образа Я, зависимой и пассивной позицией в общении, «цеплянием» за любую возможность эмоциональной связи, использованием более простых, неспециализированных форм защит, привлечением внимания Другого любыми способами, уязвимостью личных границ и тенденцией к вторжению в границы другого человека, нечувствительностью к потребностям Другого. В основном используют манипулятивные стратегии.</p> <p>Агрессивный тип основывается на насилии и принуждении. Она характеризуется угрозами, насмешками, критикой и в целом враждебным отношением к другим людям. Агрессивное общение подрывает доверие и вызывает негативные эмоции у всех участников. Использование на постоянной основе такой манеры речи приводит к тому, что человек теряет чувствительность: видит только свои права, в первую очередь, не</p>	Презентация: на экране краткие характеристики типов коммуникации

			принимая во внимание, что он имеет дело с другим человеком, который чувствует и думает по-своему.	
4	Упражнение “Шоколадка”	12 мин	<p>Предлагаю вам сыграть в игру. Ведущий объясняет инструкцию: <i>У вас будет 10 мин на игру. Задача-решить, кому достанется шоколадка, при условии, что вам всем безумно ее хочется. Ваша задача убедить остальных в том, что ее должны получить именно вы. Вам будет дано время на подготовку 3-5 мин. Разрешено все, что не запрещено</i></p> <p><i>При этом в процессе:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - нельзя делить ее, - помнить, что это игра и важно уважать друг друга, - получить шоколадку должен только один человек, - взять на время ее нельзя. <p>Ведущий параллельно следит за исполнением правил, засекает время, но в процесс обсуждения не вмешивается.</p>	Настоящий шоколад \ искусственный шоколад из бумаги, инструкция на экране или на бумаге распечатанная
5	Обсуждение упражнения “Шоколадка”	10 мин	<p>После игры ведущий проводит обсуждение по следующим вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как вы себя чувствуете по окончании игры, в процессе? 2. Как вам кажется, почему шоколадку получил именно этот человек? почему никто не получил? 3. Как вам кажется чья стратегия оказалась успешной в это игре? 4. То как вы вели себя в игре похоже на то, как вы ведете себя в жизни? 5. Довольны ли вы результатом? 6. Как вам кажется в чем был ваш интерес в процессе игры и в чем позиция? 7. Получилось ли у вас транслировать свой интерес? 8. Довольны ли вы результатом исхода игры? <p>Ведущий рассказывает, что выстраивание позиции важное составляющее. Ну а позиция строится на вашей способности сформулировать свое видение.</p>	
6	Стратегии поведения в конфликте	15 мин	<p>Давайте вспомним, какие стратегии мы на прошлом занятии упоминали (по Т. Килмену)? Далее ведущий просит по каждой стратегии выделить плюсы и минусы. Затем ведущий рассказывает про стратегии, выделенные Томасом (их всего 5). В жизни бывает так, что на кону стоит не шоколадка, но что-то более важное. По этой</p>	На экране презентации или нарисовать на доске модель расположения стратегий.

			<p>причине мы можем замечать появление реакций в виде: злости, грусти и т.д.</p> <p>Давайте посмотрим на плюсы и минусы каждой из стратегий, выделенных Томасом.</p> <p>Ведущий показывает шкалу зависимости на которой расположены стратегии (см. Приложение 3).</p> <p>Ведущий спрашивает у участников: “Как вам кажется в какие стратегии вы использовали в игре?”.</p>	
9	Завершение	5 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Что запомнилось больше всего? - Что было полезным? - Узнали ли что-то новое? 	Мягкая игрушка

Занятие № 4

Тема: позиция и интерес в конфликте

Цель: отработка коммуникативных навыков на примере игры

1	Приветствие	10 мин	<p>Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какое приятное событие с вами приключилось в течение этой недели? • Ведущий предлагает участникам выбрать из метафорических карт одну или две, отвечая своим выбором на вопрос: “Кто ты сегодня?”. 	Мягкая игрушка
	Игра на разминку	10 мин	<p>На выбор для ведущего. Если состав изменился, то полезнее провести “вертушку на знакомство”, а если более менее стабильный состав и участники хорошо знакомы друг с другом, то провести “Две правды одна ложь” или упражнение на “Поиск различий и сходств”.</p> <p style="text-align: center;">См. приложение 4.</p>	Описание игр
	Игра на убедительность и аргументацию	10 мин	<p>Ведущий предлагает сыграть в игру. Участники сидят в к</p> <p><i>Инструкция: Предлагаю вам сыграть в простую игру. Я буду стоять здесь и ваша задача убедить меня присесть. По очереди можно подходить и вступать в диалог со мной. Но не забудьте прежде чем выйти придумать доводы.</i></p> <p>После игры ведущий подводит небольшой итог. Расставляет акценты по тому, что было услышано. Дает обратную связь участникам, используя принципы риторики. В риторике существуют три модуса убедительности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Логос — это убеждение посредством апелляции к рассудку, последовательностью доводов, построенных по законам логики. • Этос — убеждение посредством апелляции к признаваемым аудиторией моральным принципам. • Пафос означает возбуждение эмоции или страсти, на базе которой и происходит убеждение. 	
	Теория аргументации	10мин	<p>Мы с вами играли в шоколадку на прошлом занятии. В той игре мы смотрели на то, какие стратегии вы выбирали, какую позицию транслировали. И от этого зависел в какой-то степени выбор человека, который получит шоколад. Убедительность - это умение. Этому нужно учиться и многие профессии в той или иной степени от этого зависят (политики, ораторы на каналах и лекториях, педагоги и</p>	

			<p>т.д).</p> <p>В наших будущих планах мы будем чаще обращаться к понятию аргументации. Давайте сейчас поймем, что под этим мы будем понимать.</p> <p>Сначала ведущий уточняет понимание этого термина у группы, а следом показывает определение.</p> <p><i>-Что такое аргумент и зачем он нужен?</i></p> <p>Аргументация — это обоснование своей позиции, точки зрения или высказывания с помощью убедительных доводов. Эти доводы называются аргументами. В качестве аргументов используют логические заключения и реальные факты, которые подтверждают правоту того, кто аргументирует. Именно благодаря аргументации человек может доходчиво объяснить кому-либо свою точку зрения.</p> <p><i>-Как связан аргумент с позицией и интересом?</i></p> <p>Ведущий объясняет связь. Чем убедительнее мы говорим, тем лучше нас слышат и тем выше вероятность удовлетворения интересов (потребностей).</p>	
2	Праздничный пирог	20 мин	<p>Инструкция. Сейчас мы с вами будем играть. Мне понадобится один доброволец (<i>кто-то вызвался, если не вызвался – выбрать самостоятельно кого-то устойчивого</i>). Представьте, что у вас день рождения. И вся наша группа пришла к вам на день рождения пить чай с праздничным тортом. Торт небольшой, его надо разделить на всех. Как вы будете это делать?</p> <p>Перед тем как мы начнем игру, я раздам каждому из вас роль. На каждой роли написаны ваш интерес (ваша цель, то чего вам нужно достичь) и стратегия, которую вам нужно использовать в этой ситуации. Интерес отвечает на вопрос «Что я хочу?», а стратегия на вопрос «Как я буду себя вести?». <i>Ведущий раздает прописанные роли каждому.</i></p> <p>В идеале вам нужно и вести себя в соответствии со стратегией, и достичь своих целей. Возможно, у вас не выйдет достичь цели, так тоже бывает. Первостепенная задача – отыграть стратегию, посмотреть как она</p>	<p>Праздничный пирог. Описание ролей (см.приложение 6).</p> <p>Инструкция игры (см. приложение 5).</p> <p>Картинка с тортом (см. приложение 6)</p>

			<p>ложится на ситуацию.</p> <p>Познакомившись со своими ролями, ребята разыгрывают сценку деления торта.</p>	
3	Обсуждение упражнения “Праздничный пирог”	15 мин	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Как вы себя чувствуете? - Раскройте какая у вас была цель и стратегия. Удалось ли достичь цели? - Как вам было отыгрывать стратегию? Она помогала или мешала достигать цель в вашем случае? - Был ли опыт использования в жизни подобной стратегии? <p>Ведущий рассказывает о том, что люди, находящиеся в конфликте, не всегда свои интересы показывают, т.к чаще всего считают это уязвимой позицией. Помимо этого ими может двигать страх последствий.</p> <p>Анализ стратегий поведения может помочь нам отследить как часто человек использует одну и ту же стратегию и в каких ситуациях она чаще всего всплывает.</p> <p>Важно помнить, что все стратегии важны и полезны. Надо лишь понимать уместность их использования. В идеале это работает таким образом, однако в жизни все сложнее.</p>	Обсуждение упражнения “Праздничный пирог”
5	Завершение	10 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Что запомнилось больше всего? - Что было полезным? - Узнали ли что-то новое? - Что возможно хотелось бы изменить? 	Мягкая игрушка

Занятие № 5

Тема: инструментарий и функции медиатора

Цель: сформировать общее представление о процедуре медиации у участников

1	Приветствие	5 мин	<p>Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как ваше настроение, состояние сейчас? • Если бы вы были супергероем, то кем? 	Мягкая игрушка
2	Игра-разминка	15 мин	<p>В прошлый раз мы с вами поговорили про убедительность и о том, как связаны между собой аргументация, позиция и интерес. Пришли к выводу, что убедительность - это навык. В любых переговорах важно как самому уметь использовать аргументацию, так и анализировать чужие аргументы.</p> <p>Но только лишь на этом умении ставить точку мы не можем, поэтому сегодня обратимся к практике следующего базового навыка переговорщика - сбор информации, а если точнее навыка задавать вопрос. Давайте начнем с практики открытых и закрытых вопросов.</p> <p>*На выбор Ведущему предлагается два вида упражнений. По тематике и механике они могут показаться схожими, но на практике у них разные результаты.</p> <p>См. приложения 7.</p>	
3	Теория: Функции медиатора.	25 мин	<p>Одно из основных умений медиатора - формулировать вопрос исходя из той цели, которую преследует. Ведь каков вопрос - таков и ответ на него.</p> <p>Медиация - это переговоры. Давайте рассмотрим, какие навыки медиатор использует в работе со случаем.</p> <p>См. приложение 8.</p>	
4	Практика	15 мин	<p>Участникам дается время на то, чтобы придумать отпуск своей мечты и записать на лист. Желательно подумать так, чтобы вышло более 4-х предложений.</p> <p>Все, кто уже готов возвращаются в круг. Ведущий выбирает добровольца и по часовой стрелке каждый рассказывает свой мини рассказ.</p> <p>Задача остальных в этот момент выбрать любую технику и в процессе, когда человек говорит, ее использовать.</p>	Таблица с описанием техник (см. приложение 9), примеры для отработки эхотехники (см. приложение 10), листы А4 по количеству участников, карандаши/ручки.
5	Завершение	10 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Как вам было сегодня? - Что чувствуете по окончанию? - Было ли что-то новое и полезное для вас? 	Мягкая игрушка

Занятие № 6

Тема: регуляция эмоций в конфликте

Цель: знакомство с понятиями эмоции и чувства

1	Приветствие	5 мин	Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки): <ul style="list-style-type: none"> • Как ваше настроение, состояние сейчас? • Какие события вам запомнились за прошедшее с предыдущей встречи время? Коротко расскажите одно из них. 	Мягкая игрушка
2	«Клубок чувств»	5 мин	Участникам предлагается выбрать несколько карандашей или фломастеров, подходящих под их состояние, и изобразить клубок из множества спутанных линий. Затем предлагается попробовать подобрать эмоцию или чувство к каждому цвету, который ими использовался.	А4, карандаш и фломастеры
3	«В чем разница?»	10 мин	Игровым или обычным способом разделить группу на 2 команды. Дается задание командам из списка выбрать понятия, которые необходимо отнести к той или иной категории: «Эмоции» или «Чувства». Далее происходит обсуждение этих понятий и вывод. Ведущий: “Вернемся к нашему списку чувств. Давайте теперь разберемся, что из этого всего можно отнести к чувствам, а что к эмоциям. Сейчас первой команде необходимо выписать с доски все термины, которые относятся именно к чувствам и написать, как вы понимаете, что такое чувства. А второй команде необходимо выписать с доски все термины, которые относятся к эмоциям и написать, как вы думаете, что такое эмоции. Эмоции — это скорее <i>реакция</i> человека на происходящее. Они более поверхностные, могут быстро меняться. Именно с эмоциями связана мимика и все остальные проявления в теле, в поведении и прочее. Чувства — это скорее отношение человека к кому-то или чему-то. Они более устойчивые и долговременные. Одни более эмоциональны, другие менее, и то и то нормально”.	Списки с эмоциями и чувствами, доска/флипчарт
4	Айсберг	15 мин	Ведущий раздает группе по 3 человека один лист с Айсбергом. Представьте, что айсберг — это конфликт. Верхушка айсберга, расположенная над водой это то, что люди со стороны могут увидеть, наблюдая за конфликтом. А низ айсберга это, те эмоции и чувства, что остаются невидимы для остальных. Напишите ваши представления, о том, какие эмоции должны расположиться внизу и сверху. Далее ведущий просит группу рассказать, что получилось у каждой группы. Например, Злость. Злость одна из эмоций, которая помогает людям мобилизоваться за счет прилива энергии. Может быть вы сами замечали, что когда очень сильно злитесь, то хочется сделать что-то резкое:	

			<p>стукнуть по мячу быстро и сильно, ударить по столу или подушке тем самым высвободив большое количество энергии.</p> <p>Как вы думаете, можно ли злость назвать негативной эмоцией или плохой?</p> <p>Нет, нельзя. Все эмоции выполняют функции, которые помогают человеку сориентироваться в ситуации и понять, как среагировать. Если кто-то наступил вам на ногу, вы говорите: «Слезьте с моей ноги!». Почему же тогда “злых” обычно бояться? Наверное, причина в том, что часто злость путают с агрессией или отождествляют с ней.</p> <p>Поэтому совершенно точно хочется эти понятия разделить.</p> <p>В чем разница между злостью и агрессией? Злость — это чувство.</p> <p>Агрессия — это поведение. Если я злюсь, и это внутри меня, это чувство, если я беру телефон и кидаю его, это агрессивное действие. Само по себе чувство не опасно.</p> <p>(см. приложение 11)</p>	
5	«Как сдерживать эмоции/выражать без вреда»	10 мин	<p>Ведущий формулирует вопросы группе и просит обсудить ответы на них. Возможно ли контролировать свои эмоции? Как реагировать на эмоции медиатору? Как медиатор может помочь сторонам свои эмоции провентилировать?</p> <p>Как вести себя при принятии решений, если сохранить хладнокровие не получается?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отложить решение и действия до того времени, пока «не улягутся страсти». 2. Учитывать свое состояние и принимать решение «с напуском», то есть, заранее предполагая ошибку. <p>Находясь в конфликте нужно о себе позаботиться и создать условия для того, чтобы выплеснуть эмоции. Вот несколько способов, которые помогут без вреда окружающим:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Написать о своих чувствах (дневник); ● Прокричаться в лесу или дома (в подушку, например); ● Спонтанное рисование (важно просто “отключить голову” и рисовать); ● “Выбивание матраса” (по аналогии с выбиванием подушки); ● Физическая активность (особенно силовой спорт); ● Скомкать или порвать бумагу; ● Высказаться кому-то, поделиться накопившимся; ● Пропеть, протанцевать свои чувства. <p>Медиатор это человек, а значит он также подвержен эмоциям в процессе сессии, в связи с чем важно уметь пользоваться способами самопомощи, саморегуляции.</p>	Доска/ флипчарт

6	Завершение	5 мин	<ul style="list-style-type: none">- Что запомнилось больше всего?- Что нового/полезного узнали для себя?- Заключительное слово ведущего.	Мягкая игрушка
---	------------	-------	--	-------------------

Занятие №7

Тема: вступительное слово медиатора

Цель: познакомить учащихся с вступительным словом медиатора

1	Приветствие	5 мин	<p>Ведущий предлагает участникам посмотреть на карты и выбрать одну любую, отвечая на вопрос: “Какое настроение, состояние сегодня?”.</p> <p>После того, как все определились с выбором, ведущий просит по кругу передавать игрушку и озвучить свой ответ.</p>	Мягкая игрушка, метафорические карты
2	Теория вступительного слова	15 мин	<p>Мы с вами в предыдущем занятии разбирали функции и стадии медиации. Сегодня вы попробуете оценить на себе задачи вступительного слова.</p> <p>Цель вступительного слова ознакомить стороны с правилами процедуры, ее принципами и сориентировать по времени, перерывам.</p>	Теория (см. приложение 12)
3	Персональное составление вступительной речи	15 -20 мин	<p>Есть шаблон основных пунктов, которые должны быть озвучены во вступительном слове. Ваша задача на основе него написать речь для себя.</p>	Шаблон вступительного слова (см. приложение 13), листы для записи, ручки или карандаши
5	Практическая часть	30 мин	<p>После того, как ребята составили речь для себя, ведущий делит группу на 3 и просит разыграть медиативную сессию. Каждый демонстрирует вступительное слово, потом тройки меняются.</p> <p>Ведущий слушает и дает обратную связь.</p>	
6	Завершение	10 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Что запомнилось больше всего, что возможно хотелось бы изменить, что было полезным? - Заключительное слово ведущего. 	Мягкая игрушка

Занятие № 8

Тема: разбор школьных конфликтных ситуаций, учебная медиация

Цель: освоение процедуры медиации в игровом формате

1	Приветствие	5 мин	Перекидывание мяча в одной последовательности, которую все участники должны заполнить при первом разыгрывании мяча. Если мяч падает, то последовательность нужно начинать сначала, с того человека, который первым перекинул мяч. Если последовательность будет тяжело запомнить, то ведущему нужно поднять вопрос на обсуждение группе о том, что нужно сделать, чтобы получилось проиграть последовательность без ошибок. Желательный ответ - называть имена при передаче мяча игроку.	Мяч из бумаги, игрушка мягкая
2	Подготовка к групповой работе с кейсом	10 -15 мин	Участники делятся по три человека, решают, кто из них медиатор, кто стороны. Ведущий раздает кейс для разыгрывания учебной медиации. Стороны читают кейс и готовятся. (см. приложение 14)	Листки бумаги для медиатора
3	Групповая работа по кейсу	40 мин	Сама игра. Ведущий наблюдает за процессами. Фиксирует замечания для обратной связи.	
5	Обсуждение по итогам игры	20 мин	Ведущий задает группам вопрос и сам дает обратную связь по увиденному. Вопросы для обсуждения: - насколько вы удовлетворены результатом на уровне интереса и на психологическом уровне? - каково было быть медиатором? - какие действия медиатора вам скорее помогли и какие мешали выйти на уровень ваших интересов? - до чего смогли договориться (видение трех сторон)?	
6	Завершение	5 мин	- Что запомнилось больше всего, что возможно хотелось бы изменить? - Заключительное слово ведущего.	Мягкая игрушка

Занятие № 9

Тема: переговоры как форма урегулирования конфликта

Цель: знакомство с интегративными стратегическими переговорами

1	Приветствие	5 мин	Вопросы-разминка по кругу: - О чем вы думаете, когда слышите слово “переговоры”? - Каким должен быть переговорщик в вашем представлении?	Мягкая игрушка
2	Теория по интегративным стратегическим переговорам	20 мин	Задача ведущего познакомить участников с определением, этапами подготовки к переговорам, структурными компонентами процесса. Конспект с теорией см. приложение 15, 16	Таблички с подготовкой к переговорам
3	Этапы переговорного процесса	20 мин	Теория. Из чего состоит переговорный процесс.	Конспект (см. приложение 17)
4	Практика резюмирования	30 мин	Группа сидит в кругу. Ведущий объясняет правила. <i>Инструкция: сейчас каждый из вас попробует подвести итог услышанному. Таким образом, вы попробуете попрактиковаться в резюмировании. Делать мы это будем следующим образом. У меня с собой коробка с вопросами. По очереди каждый из вас выберет вопрос, который задаст группе. Тот, кто задает вопрос, резюмирует в конце все ответы. Можно использовать записи.</i>	Вопросы для игры по количеству участников (см. приложение 18)
5	Завершение	5 мин	- Как вам было на занятии? - Что для вас было полезным - Заключительное слово ведущего.	Мягкая игрушка

Занятие № 10

Тема: Практикум: подготовка к переговорам

Цель: на примере кейса познакомить группу с процессом подготовки к переговорам

1	Приветствие	5 мин	Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки): <ul style="list-style-type: none"> - Кто ты сегодня? Выберите из колоды карт перед вами. - С каким настроением пришли? 	Мягкая игрушка
2	Групповая работа с кейсом	20 мин	Делим группу на две и раздаем кейс и таблички для подготовки, карандаши и листы для записей. Инструкция: <i>Мы с вами уже знакомились с подготовительной табличкой. Сейчас две команды готовятся в соответствии с кейсом по данной таблице. В этой таблице есть нумерация, она означает последовательность подготовки. У вас будет 20 мин, пропишите все этапы в соответствии с вашими задачами и интересами.</i> Ведущий напоминает о том, что переговоры - это ориентация на поиск сотрудничества. Можно раздать командам процедурные правила - памятки (см. приложение 19)	Листы А4, ручки\ карандаш и для записей, таблица для подготовк и к переговорам (см. приложение 16), кейс для команд (см. приложение 20)
3	Перекрестные вопросы	20 мин	Инструкция: “Вы подготовились по кейсу. Сейчас будет время только для этапа сбора и уточнение информации. Вы будете задавать вопросы друг другу. За один раунд - один вопрос и один ответ. Например, <ul style="list-style-type: none"> - вопрос: “Что вы ожидаете от переговоров с нами?” - ответ: “Мы ожидаем, что результатом переговоров будет наше будущее сотрудничество” - применение уточняющих вопросов или техник на услышанное: “Правильно ли я понял, что вы хотите с нами сотрудничать?” - следом снова вопрос. 	
4	Рефлексия	15 мин	Ведущий задает вопросы командам по очереди: <ol style="list-style-type: none"> 1. Удалось ли вашей команде заполнить подготовительную таблицу полностью? 2. Что оказалось сложным на этапе подготовки? 3. Как вам кажется, какую роль сыграла подготовка в вашем случае сегодня? 4. Сложно ли было использовать вопросительные техники? 	

			<p>5. Что из этапа вопросов вам удалось узнать о другой команде?</p> <p>6. Совпали ли ваши ожидания с той информацией, что рассказала команда?</p>	
5	Завершение	5 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Как вам было сегодня? - С чем уходите? 	Символ слова (мягкая игрушка)

Занятие № 11

Тема: Практикум: многосторонние переговоры

Цель: познакомить учащихся с форматом многосторонних переговоров

1	Приветствие	5 мин	<p>Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кто ты сегодня? Выберите из колоды карт перед вами. - С каким настроением пришли? - Что ожидаете сегодня от занятия? 	<p>Метафорические карты (можно заменить открытками, картинками).</p>
2	Этапы многосторонних переговоров	10 мин	<p>Ведущий спрашивает у группы мнение о том, что важно в многосторонних переговорах?</p> <p>Многосторонние переговоры - переговорный процесс, в котором задействованы три или более взаимосвязанных друг с другом сторон, для достижения соглашения, совместного решения проблемы.</p> <p>Многосторонние переговоры отличаются от многосторонней медиации отсутствием посредника в лице медиатора.</p> <p>Многосторонние переговоры могут проходить челночным способом, а также могут организовываться в режиме совместных встреч. Сегодня мы с вами на примере игры попробуем ощутить совместный процесс на себе.</p> <p>Переговорный процесс в целом имеет общую этапность. Отличие только в том, что переговорщиков от каждой команды более двух. Соответственно основная задача упорядочить процесс, не забыв о своих интересах.</p> <p>1. Этап всегда связан с приветствием, знакомством и организацией процесса. Коллеги из этой сферы часто это называют “переговоры о переговорах”.</p> <p>2. Этап. Сбор информации. Сюда включены все техники, предназначенные для поиска и сбора интересов всех присутствующих, анализа их ресурсов и позиций, сверка со своими. О каких техниках идет речь? Ну прежде всего все техники группы активного слушания: отзеркаливание, эхо-техника и др., разные виды вопросов. Также важным отмечается конструктивная инициатива. Введение группового обсуждения - преимущество. Для переговорщиков важно уверенно вклиниваться в обсуждение, а не ждать разрешения других. Прежде чем что-то предлагать, полезно узнать об остальных.</p> <p>3. Этап. Формирование повесток (тем) и приоритетности обсуждения. Правильно сформулированная тема - является залогом</p>	

			<p>результативности. Ну к примеру, недопустимо формулировать обвинительную повестку: “Погрешность компании Z в доставке продуктов”. Важно, чтобы повестка звучала нейтрально: “Доставка продуктов”.</p> <p>4. Этап. Обсуждение повесток и выработка общего решения.</p>	
3	Игра	45 мин	<p>Ведущий делит группы на две команды. Каждая команда выделяет своего переговорщика.</p> <p>Инструкция: “Команды получили кейсы, ваша задача договориться с другими так, чтобы ваши интересы также остались удовлетворены. От каждой команды необходимо выделить одного человека, который будет сидеть за столом переговоров. Будет три раунда по 10 минут. Каждый раунд - смена переговорщика от команды. Между раундами будет 2 мин для того, чтобы обсудить стратегию команд.”</p>	Кейс (см. приложение 21)
	Рефлексия	10-15 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Удовлетворили ли вы свои интересы по результатам игры? - Какие впечатления от игры? - Что было сложно? - Что давалось легко? - Какие эффективные техники вы отметили у остальных? 	
4	Завершение	5 мин	<ul style="list-style-type: none"> - Как вам сегодня было? - С чем уходите? 	Символ слова (мягкая игрушка)

Занятие № 12

Тема: Завершение. Практикум: переговорная игра.

Цель: дать подросткам возможность проявить свою уникальность в безопасной обстановке, получить опыт применения различных стратегий взаимодействия, столкновения с иной точкой зрения.

1	Приветствие	5 мин	Вопросы по кругу (с помощью мягкой игрушки): <ul style="list-style-type: none"> - Кто ты сегодня? Выберите из колоды карт те, которые чем-то похожи на ваше настроение сегодня. - С каким настроением пришли? 	Метафорические карты (можно заменить открытками)
	Подготовка к переговорам	10-15 мин	Ведущий делит группу на две команды Работа по кейсу с таблицей подготовительной в свободной форме. Каждой команде выдается описание ситуации и своя конфиденциальная информация (см. приложение 22). Выделяется время, около 15 минут, на подготовку, продумывание стратегий, распределение ролей в команде. Ведущий объясняет, что не будет вмешиваться в процесс. Он займет позицию наблюдателя и в конце даст обратную связь командам.	Таблица (см. приложение 16), описание ситуации (см. приложение 22)
2	Переговорная игра	50 мин	Затем команды приступают к переговорной игре. Отрабатывают навыки в рамках формата интегративных переговоров, нацеленных на сотрудничество. Стараются добиться целей в рамках своих ролей.	
3	Обсуждение	10 мин	Обсуждается удовлетворенность процессом и результатом переговоров. Вопросы командам для рефлексии: <ul style="list-style-type: none"> - Сколько пунктов повестки удалось выполнить по своему кейсу? - Как вы считаете все ли ваши интересы были удовлетворены? - Что вам мешало в процессе переговоров? - Что помогало в процессе переговоров? - Какие техники использовала другая команда? - Какие техники сами использовали? 	
4	Обратная связь	5-10 мин	Ведущие дают обратную связь участникам об использовании техник, о сильных и слабых сторонах стратегий, в целом о том как проявили себя участники в переговорах и насколько удалось попасть в формат переговоров.	
5	Завершение	10 мин	Вручение сертификатов. Собрать обратную связь по всей программе. Что запомнилось больше всего, что возможно хотелось бы изменить? Что было самым полезным? <ul style="list-style-type: none"> - Заключительное слово ведущего. 	Мягкая игрушка

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Программа: «Медиаторы-ровесники»

Год обучения: _____ Педагог-психолог: _____

Календарно-тематическое планирование по датам

№ п/п	Разделы и темы	Кол-во часов по	Кол-во часов	Даты занятий
1.	Знакомство. Медиация в школе. Установление правил занятий	2		
2.	Конфликт, как форма взаимодействия	2		
3.	Стратегии поведения в конфликте: преимущества и недостатки	2		
4.	Позиция и интерес в конфликте.	2		
5.	Инструментарий и функции медиатора. Ознакомление и отработка в малых группах техник, используемых в работе медиатора	2		
6.	Регуляция эмоциями в конфликте	2		
7.	Вступительное слово медиатора	2		
8.	Разбор школьных конфликтных ситуаций, учебная медиация.	2		
9.	Переговоры, как форма урегулирования конфликта.	2		
10.	Командная подготовка к переговорам на основе кейса	2		
11.	Многосторонние переговоры	2		
12.	Итоговая переговорная игра. Вручение сертификатов, общая фотография.	2		

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Программа: «Медиаторы-ровесники»

Год обучения: _____ Педагог-психолог: _____

Календарно-тематическое планирование по датам

№ п/п	Разделы и темы	Кол-во часов по	Кол-во часов	Даты занятий
13.	Знакомство. Медиация в школе. Установление правил занятий	2		
14.	Конфликт, как форма взаимодействия	2		
15.	Стратегии поведения в конфликте: преимущества и недостатки	2		
16.	Позиция и интерес в конфликте.	2		
17.	Инструментарий и функции медиатора. Ознакомление и отработка в малых группах техник, используемых в работе медиатора	2		
18.	Регуляция эмоциями в конфликте	2		
19.	Вступительное слово медиатора	2		
20.	Разбор школьных конфликтных ситуаций, учебная медиация.	2		
21.	Переговоры, как форма урегулирования конфликта.	2		
22.	Командная подготовка к переговорам на основе кейса	2		
23.	Многосторонние переговоры	2		
24.	Итоговая переговорная игра. Вручение сертификатов, общая фотография.	2		

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Игры – обучение, тренинг, досуг / Под ред. В. В. Петрусинского/ в четырех книгах. —М.: Новая школа, 1994.
2. Соломин И.Л. Современные методы психологической экспресс-диагностики и профессионального консультирования. — СПб: Речь, 2006. 210 с.
3. Иванова Е.Н. Коммуникативные инструменты медиатора – СПб: Санкт-Петербургское философское общество, 2008. - 177 с.
4. Иванова Е.Н. Конфликтологическое консультирование – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2012. - 124 с.
5. Иванова Е.Н. Переговоры принуждения – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского Философского Общества, 2009. - 124 с
6. Иванова Е.Н. Фасилитация. Учебное пособие – СПб: Санкт-Петербургское философское общество. 2009 – 152 с.
7. Кузьмин Г. С. Ценности и технологии сотрудничества в системе школьного образования. Рабочая тетрадь школьного медиатора. - СПб., 2017. - 77 с.
8. Иванова Е.Н. Учет особенностей работы на разных стадиях процесса взаимодействия со сторонами при подготовке медиаторов: сборник трудов конференции. // Социально-педагогические вопросы образования и воспитания : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участ. (Чебоксары, 15 апр. 2021 г.) / редкол.: Ж.В. Мурзина [и др.] – Чебоксары: ИД «Среда», 2021. – С. 131-138. – ISBN 978-5-907411-28-9.