**Тренинг «Педагогические ситуации и их решение»**

Цель: предоставление  возможности педагогам получить теоретические знания и практический опыт позитивного разрешения педагогических конфликтов. Ознакомить  с  понятием «конфликт», способами решения конфликта, формировать умение бесконфликтно вести себя, учитывая интересы и нужды других, развивать аналитические способности, рефлексию, воспитывать вежливость,  доброжелательность.

Задачи:

предоставить теоретическую информацию о конфликтах;

обучать способам анализа и методам нахождения решения в конфликтной ситуации;

помочь участникам скорректировать свое поведение в сторону снижения его конфликтогенности;

способствовать формированию навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению;

освоить навыки обратной связи;

развивать умения и навыки командного взаимодействия.

Оборудование: раздаточный материал, листы бумаги, ручки.

Ход тренинга:

Конфликты являются неотъемлемой частью повседневной жизни. Многие люди практически каждый день оказываются втянутыми в тот или иной конфликт.

Навыки конструктивного поведения педагога в конфликтных ситуациях являются “техникой личной психологической безопасности” в профессиональной деятельности. Поэтому каждому воспитателю необходимо знать о психологической природе конфликта, его структуре, эффективных способах разрешения.

Упражнение 1. «Мое представление конфликта»

Ведущий: Сейчас каждый подумает и для себя решит, как вы понимаете, что такое конфликт?! Как вы его понимаете? Пусть от каждого участника прозвучит по одному слову определяющее это понятие.

Конечно, каждый ответ правильный.

*Конфликт* - это острое столкновение оппозиционных интересов, целей, взглядов, приводящее к противодействиям субъектов конфликта и сопровождаемое негативными чувствами с их стороны.

Но откуда от куда тогда берутся эти острые столкновения?

Упражнение 2. «Тонкая бумага»

Каждому участнику тренинга раздаются тонкие листы бумаги. Участникам предлагается взять лист в руки и выполнять команды: сложить лист пополам, затем еще раз пополам, оторвать левый угол, затем правый, разверните свой лист.

Стоит обратить внимание участников, что первоначально у всех листы были совершенно одинаковыми, и каждый из них выполнял одни и те же команды ведущего, тем не менее, узор у всех получился разный. Спросите, почему так получилось? Похожи ли наши произведения?

*Рефлексия*: каждый человек уникален и этим он представляет ценность для других.

Однако в процессе коммуникации, казалось бы, однозначная информация воспринимается по разному, что ведет к непониманию друг друга, появлению в связи с этим напряжения, а значит, возникает опасность конфликта.

Упражнение 3. «Плюсы и минусы конфликта»

На конфликт, как, наверное, и на любое явление действительности можно посмотреть с разных точек зрения и найти свои плюсы и минусы.

Участники делятся на две группы. Первой команде необходимо будет записать как можно больше позитивных следствий конфликтных ситуаций, а второй команде – описать негативные последствия конфликтов.

*Рефлексия*: сложно было выполнять упражнение? Как вы думаете, что легче написать – «+» или «-»?

*Конструктивные стороны конфликта:*

Конфликт дает возможность сформулировать и осознать проблему, выявить трудности и найти новые пути решения.

Учит формам общения, умению налаживать отношения.

Оказывает содействие личностному, профессиональному росту и развивает волевую саморегуляцию.

Развивает познавательные черты ума, скорость реакции, принятие решений.

Конфликт вскрывает «слабое звено» в организации, во взаимоотношениях (диагностическая функция конфликта).

Дает возможность увидеть скрытые отношения и выплеснуть отрицательные эмоции, снять напряжение.

Конфликт – это толчок к пересмотру, развитию своих взглядов на привычное.

*Деструктивные стороны конфликта:*

Отрицательные эмоциональные переживания, которые могут привести к различным заболеваниям.

Нарушение деловых и личных отношений между людьми, снижение дисциплины. В целом ухудшается социально-психологический климат.

Ухудшение качества работы. Сложное восстановление деловых отношений.

Представление о победителях или побежденных как о врагах.

Временные потери. На одну минуту конфликта приходится 12 минут после конфликтных переживаний.

Существуют различные способы выйти из конфликтной ситуации.

Способы выхода из конфликтной ситуации (по К. Томасу)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Стиль | Сущность стратегии | Условия применения | Недостатки |
| Конкуренция | Стремление добиться своего в ущерб другому. | Заинтересованность в победе.Обладание определенной властью.Необходимость срочного разрешения конфликта. | Испытывание чувства неудовлетворенности при поражении и чувства вины при победе.Большая вероятность испортить отношения. |
| Избегание | Уход от ответственности за принятие решений. | Исход не очень важен.Отсутствие власти.Желание выиграть время. | Большая вероятность перехода конфликта в скрытую форму. |
| Приспособление | Сглаживание разногласий за счет ущемления собственных интересов. | Предмет разногласия более важен для другого участника конфликта.Желание сохранить мир.Осознание собственной неправоты.Отсутствие власти. | Нерешенность конфликта. |
| Компромисс | Поиск решений за счет взаимных уступок. | Одинаковая власть.Наличие взаимоисключающих интересов.Необходимость срочного разрешения конфликта.Неэффективность других стилей. | Получение только половины ожидаемого.Лишь частичное устранение причин конфликта. |
| Сотрудничество | Поиск решения, удовлетворяющего всех участников. | Наличие времени, необходимого для разрешения конфликта.Заинтересованность обеих сторон.Четкое понимание точки зрения противника.Желание обеих сторон сохранить отношения. | Временные и энергетические затраты.Негарантированность успеха. |

В педагогической практике существует мнение, что наиболее эффективными способами выхода из конфликтной ситуации являются компромисс и сотрудничество. Однако любая из стратегий может оказаться эффективной, поскольку у каждой есть свои как положительные, так и отрицательные стороны.

Упражнение 4. «Проблемные ситуации»

Участникам тренинга предлагается разделиться на подгруппы. Каждая подгруппа вытягивает карточки, на которых написаны стратегии поведения в конфликте. Необходимо разобрать конфликтную ситуацию с позиции выбранной стратегии.

*Ситуация*: «Воспитатель попросила посидеть с детьми мл. воспитателя во время тихого часа, а сама вышла из группы. Тихий час прошел, а воспитатель не вернулась в группу. Нужно идти получать полдник, а детей не с кем оставить. В этот момент в группу зашел специалист, и мл. воспитатель попросила посидеть с детьми, чтобы сходить и получить полдник. Когда в группу вернулся воспитатель, между мл. воспитателем и воспитателем завязался конфликт. На что воспитатель ответила мл.воспитателю: «Ты должна помогать нам, когда нам это необходимо». Как поступить в данной ситуации?»

Рефлексия: какая из стратегий была более эффективна в данной конфликтной ситуации?

А какая из стратегий поведения в конфликтной ситуации является ведущей для вас?

Упражнение 5. «Стратегия выхода из конфликта по К. Томасу»

*Инструкция*: Вам предлагается на выбор два утверждения. Выберите то из них, которое кажется Вам более подходящим.

*Вопросы:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Ответ "А" | Ответ "Б" |
| 1 | Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. | Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны. |
| 2 | Я стараюсь найти компромиссное решение. | Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои. |
| 3 | Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего. | Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения. |
| 4 | Я стараюсь найти компромиссное решение. | Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 5 | Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого. | Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности. |
| 6 | Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя. | Я стараюсь добиться своего. |
| 7 | Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно. | Я считаю возможным уступить, чтобы добиться своего. |
| 8 | Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего. | Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы. |
| 9 | Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий. | Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего. |
| 10 | Я твердо стремлюсь достичь своего. | Я пытаюсь найти компромиссное решение. |
| 11 | Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы. | Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения. |
| 12 | Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры. | Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу. |
| 13 | Я предлагаю среднюю позицию. | Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему. |
| 14 | Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах. | Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов. |
| 15 | Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения. | Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности. |
| 16 | Я стараюсь не задеть чувств другого. | Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции. |
| 17 | Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего. | Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности. |
| 18 | Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. | Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу. |
| 19 | Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы. | Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно. |
| 20 | Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия. | Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех. |
| 21 | Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого. | Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы. |
| 22 | Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей позицией и точкой зрения другого человека. | Я отстаиваю свои желания. |
| 23 | Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого. | Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса. |
| 24 | Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям. | Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу. |
| 25 | Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов. | Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого. |
| 26 | Я предлагаю среднюю позицию. | Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас. |
| 27 | Я избегаю позиции, которая может вызвать споры. | Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем. |
| 28 | Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего. | Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого. |
| 29 | Я предлагаю среднюю позицию. | Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий |
| 30 | Я стараюсь не задеть чувств другого. | Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха. |

*Обработка результатов:* Сверьте ваши ответы с ключом. За каждое совпадение начисляйте балл. Стратегия считается выраженной, если вы набрали восемь и более баллов по соответствующей шкале.

Значения, полученные по каждой из шкал, анализируются совместно. При этом выделяются те стратегии поведения, которые вы выбираете чаще других.

*БЛАНК ОТВЕТОВ (КЛЮЧ)*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 |  |  |  | А | Б |
| 2 |  | Б | А |  |  |
| 3 | А |  |  |  | Б |
| 4 |  |  | А |  | Б |
| 5 |  | А |  | Б |  |
| 6 | Б |  |  | А |  |
| 7 |  |  | Б | А |  |
| 8 | А | Б |  |  |  |
| 9 | Б |  |  | А |  |
| 10 | А |  | Б |  |  |
| 11 |  | А |  |  | Б |
| 12 |  |  | Б | А |  |
| 13 | Б |  | А |  |  |
| 14 | Б | А |  |  |  |
| 15 |  |  |  | Б | А |
| 16 | Б |  |  |  | А |
| 17 | А |  |  | Б |  |
| 18 |  |  | Б |  | А |
| 19 |  | А |  | Б |  |
| 20 |  | А | Б |  |  |
| 21 |  | Б |  |  | А |
| 22 | Б |  | А |  |  |
| 23 |  | А |  | Б |  |
| 24 |  |  | Б |  | А |
| 25 | А |  |  |  | Б |
| 26 |  | Б | А |  |  |
| 27 |  |  |  | А | Б |
| 28 | А | Б |  |  |  |
| 29 |  |  | А | Б |  |
| 30 |  | Б |  |  | А |

Упражнение 6. «Я – сильный, я – слабый».

Ведущий: Я предлагаю вам проверить, как слова и мысли влияют на состояние человека. С этой целью мы выполним следующие упражнения, для которого необходимо разбиться на пары.

(Помощь одного из участника).

- Вытяните, пожалуйста, вперед руку. Я буду опускать вашу руку вниз, нажимая на нее сверху. Вы должны удержать руку, говоря при этом громко и решительно: «Я сильный!» Теперь делаем то же самое, но вы должны говорить: «Я слабый», произнося это с соответствующей интонацией, то есть тихо, уныло...

- Вот видите, как поддерживающие слова помогают нам справиться с трудностями и побеждать.

Рефлексия: как вы понимаете это упражнение? Как оно связано с нашей темой?

А теперь я хочу вас познакомить с кратким курсом доброжелательных отношений

*Краткий курс доброжелательных отношений*

Шесть важных слов: «Я признаю, что допустил эту ошибку».

Пять важных слов: «Ты сделал это просто чудесно».

Четыре важных слова: «А как ты считаешь?»

Три важных слова: «Вы посоветуйте, пожалуйста».

Два важных слова: «Искренне благодарю».

Важнейшее слово: «Мы».

*Буддийская притча «Забирайте своё себе»*

Однажды Будда проходил со своими учениками мимо деревни, в которой жили противники буддистов. Жители деревни выскочили из домов, окружили Будду и учеников, и начали их оскорблять. Ученики тоже начали распаляться и готовы были дать отпор, однако присутствие Будды действовало успокаивающе. Но слова Будды привели в замешательство и жителей деревни, и учеников.

Он повернулся к ученикам и сказал:

– Вы разочаровали меня. Эти люди делают своё дело. Они разгневаны. Им кажется, что я враг их религии, их моральных ценностей. Эти люди оскорбляют меня, и это естественно. Но почему вы сердитесь? Почему вы позволили этим людям манипулировать вами? Вы сейчас зависите от них. Разве вы не свободны?

Жители деревни не ожидали такой реакции. Они были озадачены и притихли. В наступившей тишине Будда повернулся к ним:

– Вы всё сказали? Если вы не всё сказали, у вас ещё будет возможность высказать мне всё, что вы думаете, когда мы будем возвращаться.

Люди из деревни были в полном недоумении, они спросили:

– Но мы же оскорбляли тебя, почему же ты не сердишься на нас?

– Вы – свободные люди, и то, что вы сделали, – ваше право. Я на это не реагирую.

Я тоже свободный человек. Ничто не может заставить меня реагировать, и никто не может влиять на меня и манипулировать мною. Я хозяин своих проявлений. Мои поступки вытекают из моего внутреннего состояния. А теперь я хотел бы задать вам вопрос, который касается вас. Жители деревни рядом с вашей приветствовали меня, они принесли с собой цветы, фрукты и сладости. Я сказал им: «Спасибо, но мы уже позавтракали. Заберите эти фрукты с моим благословением себе. Мы не можем нести их с собой, мы не носим с собой пищу». Теперь я спрашиваю вас: «Что они должны делать с тем, что я не принял и вернул им назад?»

Один человек из толпы сказал:

– Наверное, они забрали это домой, а дома раздали фрукты и сладости своим детям, своим семьям.

Будда улыбнулся:

– Что же будете делать вы со своими оскорблениями и проклятиями? Я не принимаю их. Если я отказываюсь от тех фруктов и сладостей, они должны забрать их обратно. Что можете сделать вы? Я отвергаю ваши оскорбления, так что и вы уносите свой груз по домам и делайте с ним всё, что хотите…

Упражнение 7. «Музей обидных воспоминаний»

(дается педагогам как домашнее задание)

Наибольшей силой в плане изменения человеком самого себя обладает воображение. Каждый из нас обижался и не один раз. Но одни люди умеют быстро расстаться с обидами, потому что обида - это ни что иное, как «ржавчина, разъедающая душу». Другие относятся к своим обидам как к большой ценности. Они их прячут, берегут, накапливают. А в конфликте предъявляют, усиливая, как им кажется, свою позицию. Результат такого собирательства – болезни. Давайте напишем все свои обиды на листок, внимательно на них посмотрите и скажите им: «Обиды, вы простите меня, но я отправляю вас в музей обидных воспоминаний. Вы остаетесь в прошлом, а я живу в настоящем и будущем. Лишняя тяжесть мне ни к чему! Прощайте!» И порвите этот лист, или сомните. В душе должны быть всегда уют и комфорт, спокойствие и мудрость.

*Ведущий*: «Человек сам загораживает себе свет» сказал Эмерсон. Постарайтесь этого не делать. Всем большое спасибо за работу!