

Психолого-педагогический тренинг для педагогов «До свидания конфликт!»

Цель:

1. Повысить мотивацию педагогов к бесконфликтному общению, способствовать сплочению коллектива.
2. Поиск новых способов поведения в контактах с коллегами, снятию эмоционального напряжения.
3. Развитие навыков восприятия и понимания себя и своих коллег в процессе общения с ними, умения понимать друг друга без слов.
4. Обучать простым способам избавления от негативных эмоций.
5. Познакомить с результатами диагностического обследования коллектива.

Добрый день, уважаемые коллеги! Мы очень рада видеть вас всех! Нашу встречу мы хотели бы начать с упражнения, который называется «Фруктовый салат».

Упражнение «Фруктовый салат»

Цели: снять напряжение, психологические зажимы участников тренинга; создать комфортную и творческую атмосферу для работы в группе.

Группа сидит в круге. Каждый участник получает карточку с названием фрукта. В кругу не более 6-7 названий фруктов. Из круга убирается один стул, а тот, кто сидел на нем, становится ведущим. Ведущий командует: «Делаем фруктовый салат из ананасов!», участники с карточкой ананаса меняются местами, ведущий стремится занять свободное место.

Упражнение 1. «Путаница» – 10 мин.

Цель: Повысить тонус группы и сплотить участников.

Ход упражнения: Участники встают в круг и протягивают правую руку к центру. По сигналу ведущего каждый игрок находит себе «партнера по рукопожатию» (число игроков должно быть четным). Затем все вытягивают левую руку и также находят себе «партнера по рукопожатию» (очень важно, чтобы это не был тот же самый человек). И теперь задача участников состоит в том, чтобы распутаться, т.е. снова выстроиться по кругу, не разъединяя рук. Задачу можно усложнить, запретив всякое словесное общение.

Упражнение 2. «Мое представление конфликта» - 10 мин.

- Сейчас каждый подумает и для себя решит, как вы понимаете, что такое конфликт?! Но писать мы будем не просто, а на каждую букву слова.

К –

О –

Н –

Ф –

Л –

И –

К –

Г –

Рефлексия: каких больше характеристик конфликта – положительных или отрицательных?

Упражнение «Конструктивный стиль поведения в конфликте»

Цель: анализ стилей поведения людей в конфликте, выбор лучшего стиля.

Оснащение занятия: 5 больших листов бумаги, фломастеры, карточки с «девизами» стилей поведения в конфликте, плакат «Сетка стилей поведения субъектов в конфликте» К. Томаса, Р. Килмена.

Первый этап

Инструкция к упражнению: Ведущий предлагает участникам встать в круг, внимательно посмотреть друг на друга и опустить глаза вниз. По команде (хлопок в ладоши) каждый должен поднять голову и указать пальцем на одного из присутствующих. Если выбор совпадает, то пара отходит в сторону. Эта процедура повторяется до тех пор, пока вся группа не разобьется на пары. Потом необходимо договориться, кто в паре будет «А», кто «Б».

«А» должен занять место на стуле, «Б» встает перед ним. Соедините ладони ваших рук. Ставится задача – зафиксировать свое внутреннее состояние во время выполнения упражнения. Итак, «Б» давит на ладони «А», «А» сопротивляется. (Для выполнения задания достаточно 30 секунд). Потом участники меняются местами и повторяют задание. Возвращаются в круг. Обсуждают то, что чувствовал каждый участник, когда партнер на него давил (на его ладони).

Во время обсуждения ведущий обращает внимание на то, что в конфликтных взаимоотношениях люди испытывают дискомфорт, когда на них «давят» словами, интонацией, действиями. Не удивительно, что большинство из них стремятся избежать конфликта или в целом общения с такими «давящими» людьми.

Во время подведения итогов работы подгрупп, психолог вывешивает на флип-чарт плакат «Стили поведения субъектов в конфликте»- сетка К.Томаса, Р. Килмена. (Приложение 4) Он обращает внимание участников на позицию партнеров в общении и обозначает основную стратегию поведения в конфликте.

Конфронтация. Когда один человек стремится к достижению своих целей или реализации интересов без учета целей и интересов другой стороны, он вступает в соперничество или использует давление. В организациях такая борьба часто ведется с использованием преимуществ, получаемых в результате обладания формальной властью.

Сотрудничество. Когда участники конфликта ориентированы на возможно полное обоюдное удовлетворение интересов, они вступают в сотрудничество. Такое поведение направлено на решение проблемы, на прояснение различий в позициях и точках зрения. Люди имеют ввиду весь набор альтернатив и стремятся разобраться в реальных причинах и источниках конфликта. Результатом такого взаимодействия является победа обеих сторон.

Избегание. Человек может признавать наличие конфликта, но стремится избежать или подавить его. При этом избегание может приобретать чисто физические формы, когда

люди пространственно отделяются друг от друга, чтобы не вступать в контакт. Если это невозможно, имеет место увеличение психологической дистанции. В рабочих группах естественно чаще встречается второй вариант.

Приспособление. Иногда интересы противоположной стороны ставятся выше собственных. Чаще всего такое самопожертвование происходит ради сохранения отношений.

Компромисс. К компромиссу прибегают в тех случаях, когда лучше отдать часть, чем потерять все. Компромисс не предполагает ни проигрыша, ни выигрыша. Это скорее некоторое усреднение интересов. Обязательным признаком компромисса является необходимость поступаться частью своих интересов.

Здесь целесообразно поставить вопросы:

1. При каком поведении во время конфликта партнер «давит»?
2. При каком поведении во время конфликта партнер может почувствовать себя «ущемленным»?

Второй этап

Инструкция по выполнению упражнения.

Ведущий делит группу на две приблизительно равные подгруппы и предлагает одной из них найти позитивные стороны избегания как формы поведения в конфликте, привести примеры из жизни.

Вторая группа получает задание – найти негативные стороны этого вида поведения в конфликтной ситуации, проиллюстрировать их примерами.

Во время обсуждения предлагается обратить внимание на то, что один и тот же вид поведения эффективен в одной ситуации и действует разрушительно в другой.

Здесь можно поставить вопрос: «Почему люди могут избегать конфликтов?»

Третий этап

Инструкция для упражнения

Ведущий делит группу на четыре подгруппы. Каждая из них выбирает представителя, которому из четырех плакатов, предложенных тренером, достается одна – с названием одного из главных стилей в конфликте с соответствующим девизом.

Содержание текстов на плакатах:

1. Конфронтация: «Чтобы я победил, ты должен проиграть».
--

2. Приспособление: «Чтобы ты выиграл, я обязан проиграть».
--

3. Компромисс: «Чтобы каждый из нас что-нибудь выиграл, каждый из нас должен что-либо проиграть»
--

4. Избегание: «Чтобы не было конфликта, я должен уйти»
--

5. Сотрудничество: «Чтобы выиграл я, ты тоже должен выиграть»

На протяжении 10-15 минут каждая подгруппа должна обсудить и подготовить в театрализованной форме конфликтную ситуацию, в которой демонстрируется данный вид поведения. После того как группа показала свои результаты, называется «девиз», который был обозначен как задание. После каждой показанной сцены вся группа обсуждает ее с точки зрения соответствия «девизу» и заявленному «стилю».

После выполнения задания важно обсудить, как данный вид поведения в конфликте повлиял на эмоциональное состояние его участников, их ощущения.

Вопросы:

1. Могли ли другие виды поведения в данной ситуации быть полезными для участников, почему?

2. По каким причинам люди могут выбирать такой стиль поведения в конфликте?

3. Во время обсуждения темы необходимо рассматривать вопрос относительно того, какой стиль поведения является наиболее конструктивным стилем взаимодействия людей?

Резюме: Обобщая занятие, тренер говорит о том, что избегание отличается минимальным, практически нулевым показателем настойчивости в удовлетворении собственных интересов. Конкуренция характеризуется максимальной настойчивостью в удовлетворении своих интересов. Сотрудничество объединяет максимальную настойчивость в удовлетворении как собственных интересов в конфликте, так и интересов другой стороны.

Рассматривается вопрос, как использовать ориентации поведения в конфликтах.

Конфронтация приемлема, когда:

- необходимы быстрые решительные действия;
- необходимо принять непопулярное решение по важным вопросам;
- есть уверенность в правильности выбранного важного решения;
- люди манипулятивно используют преимущества собственной позиции.

Сотрудничество приемлемо, когда:

- необходимо найти решение проблемы, и при этом разные позиции настолько важны, что компромисс недопустим;
- нужно полностью использовать весь творческий потенциал сотрудников;
- необходимо обеспечить приверженность какой-либо общей цели;
- нужно преодолеть негативные эмоции, возникшие в опыте общения.

Избегание приемлемо, когда:

- предмет разногласий несущественен, и есть другие более важные дела;
- отсутствует возможность удовлетворить собственные интересы;
- вероятность разрушить отношения больше, чем улучшить их;
- надо дать людям успокоиться, отойти от переживаний;
- другие могут решить конфликт более эффективно;
- перед принятием конкретных действий необходимо собрать информацию.

Приспособление приемлемо, когда:

- есть необходимость прислушаться к иной точке зрения, показать гибкость;
- предмет разногласий важнее для других;
- надо завоевать доверие и обеспечить прочную позицию на будущее;
- целесообразно минимизировать потери при слабой позиции;
- важны гармония и стабильность отношений.

Компромисс приемлем, когда:

- цели важны, но все же не стоят того, чтобы прибегать к жестким мерам для их достижения;
- оппоненты имеют одинаковую силу, но стремятся достичь важных целей;
- прийти к временному соглашению по важным вопросам;
- принят приемлемое решение при недостатке времени;
- когда нужно сделать “шаг назад”, если сотрудничество и конкуренция не помогают достичь целей.

«Четырехшаговый метод улучшения взаимоотношений в конфликте». Д. Дена.

Методика состоит из 4-х шагов:

- 1) «Найдите время, чтобы поговорить». (продумайте время и место переговоров)
- 2) «Подготовьте условия для разговора»
- 3) «Обсудите проблему» (участники должны выговориться полностью, высказать свою точку зрения и выслушать позицию другого).
- 4) «Соглашение». (переговоры должны закончиться решением и описанием того, что, как и когда каждая конфликтующая сторона будет делать для реализации принятого решения).

Упражнение «Топтыжка»

Цель: Формирование толерантности и конструктивного поведения в конфликтных ситуациях.

Это упражнение поможет научиться не обижаться и не держать зла на людей нечаянно причинивших вам боль или создавших вам неудобства, дискомфорт.

В жизни бывают ситуации, когда случайно возникают объективные условия для возникновения конфликта. Например, человек уставший едет в переполненном троллейбусе. Троллейбус качнуло и соседка, не удержав равновесие, наступает ему на ногу. В ответ звучит едкое несдержанное замечание и негативное оценочное суждение личности соседки. Далее возникает неловкий диалог и ссора.

Согласитесь, что порой очень важно волевым усилием, своей, тактичностью, толерантностью сдерживать нахлынувшее на вас раздражение и желание действовать агрессивно. Улыбнитесь, пошутите, скажите теплые слова и вы почувствуете, что ваше раздражение улетучилось, и прошла боль. Необходимо, по возможности, готовить себя к таким ситуациям.

Тренер даёт инструкцию: «Начиная с меня, выполняем задание по кругу. Правой ногой будем наступать на левую ногу соседа. Тот, кому наступили, попытается оправдать

обидчика, называя по имени. Например, я наступаю на ногу Инне. Инна говорит: «Я прощаю тебя, Татьяна, потому, что ты спешила на работу» и наступает на ногу Марине. Марина говорит: «Я не обижаюсь на тебя Таня. В этом троллейбусе так тесно и всем надо ехать» и т.д.

Объяснения могут быть любыми, но не должны повторяться.

Вопросы: Сложно ли придумывать объяснения.

Примечание: *Наступать на ногу необходимо чисто символически, без усилия. Участники могут снять обувь.*

Пророк и длинные ложки (восточная притча) Рассказывает психолог.

"Один православный человек пришел к Илье-пророку. Его волновал вопрос об аде и рае, ведь в соответствии с этим он хотел пройти свой жизненный путь. "Где ад и где рай?" С этими словами он приблизился к пророку, но Илья не ответил. Он взял спрашивающего за руку и повел его через темные переулки в какой-то дворец. Через железный портал вошли они в большой зал. Там толпилось много людей, бедных и богатых, закутанных в лохмотья и украшенных драгоценными камнями. В центре зала на открытом огне стоял большой горшок с бурлящим супом, который на Востоке называют "аш". По всему помещению распространялся приятный аромат. Вокруг горшка толпились люди с худыми щеками и запавшими глазами, каждый из которых пытался достать себе немного супа. Человек, который пришел с Ильей-пророком, удивился, потому что ложки, которые были у каждого из этих людей, были такого же размера, как и они сами. Только на самом конце ложки были из дерева, а в остальной своей части, в которую поместилось бы столько еды, что могло насытить человека, они были из железа и поэтому раскаленными от горячего супа. С жадностью голодные пытались ложками зачерпнуть себе еды. Но никому это не удавалось. С трудом они вытаскивали свои тяжелые ложки из супа, но так как они были очень длинные, то даже самому сильному было не донести ложку до рта. Самые быстрые обжигали себе руки и лицо или выливали суп на плечи своих соседей. С руганью они кидались друг на друга и дрались теми самыми ложками, с помощью которых могли бы утолить свой голод. Илья-пророк взял своего спутника за руку и сказал: "Это ад". Они вышли из зала, и адский крик стало не слышно. Пройдя через длинные мрачные коридоры, они оказались еще в одном зале. Здесь тоже было много народу. В середине зала тоже бурлил в котле суп. У каждого из присутствующих в руке было по такой же громадной ложке, как и те, которые Илья и его спутник видели в аду. Но люди здесь были упитанные, и в зале слышен был только легкий, довольный гул голосов и шорох опускаемых в суп ложек. Каждый раз у котла стояло по два человека. Один набирал ложкой суп и кормил другого. Если для кого-то ложка была слишком тяжелой, то помогали двое других, так что каждый мог спокойно поесть. Как только один утолял голод, подходил следующий. Илья-пророк сказал спутнику: "Это рай!" Эта история, хотя она и передается более тысячи лет из уст в уста, взята из жизни. Она в принципе повторяется и в наше время, когда мы наблюдаем трудности в семье, разногласия между отцом и матерью, ссоры между детьми и проявления агрессии в отношениях родителей и детей, когда мы рассматриваем сопротивление человека с окружающим миром и противоречия между группами и народами. "Ад" – это работа рядом друг с другом, но против друг друга; каждый – только за себя самого и против

других. "Рай", напротив, предполагает готовность вступать в позитивные отношения с другими. Обе группы – люди в раю и люди в аду – имеют одинаковые или похожие проблемы. Но живут ли они в раю или в аду, зависит от того, как они эти проблемы попытаются решить.

Рай и ад – в нас самих. Мы имеем возможность выбирать. Насколько велик этот шанс выбора, определяется большей частью нашим опытом, тем, как мы научились решать свои проблемы, и нашей готовностью использовать свой опыт"

Для релаксации

Упражнение «Слон»

Примите горизонтальное положение. Расслабьтесь. Руки свободно вдоль туловища, голова на одном уровне с талией и ногами. Представьте, что вы лежите в джунглях на земле, при этом вам уютно. И тут к вам приближается слон. Как в стихотворении: «Вот идет по джунглям слон, как гора огромный он». Под ноги животное не смотрит, поэтому вы рискуете оказаться на его пути. Отползать времени не остается, можно лишь смягчить шаги слона по вашему животу.

Напрягите мускулатуру живота, сделаете его максимально твердым. Замрите в таком положении. Но слон вас обошел, можно расслабиться. Сделайте свой живот мягким-мягким, будто жиле. Подготовьтесь еще к нескольким наступлениями слона, превращая живот сначала в камень, потом в тесто.