**Тренинг для родителей «Профилактика и способы разрешения конфликтных ситуаций»**

I «Б» младшая группа

Ответственный: воспитатель Радушкевич В.П.

*Цель:* Создание условий для раскрытия личности участников тренинга.

Уважаемые родители!

Сегодня у нас с вами есть уникальная возможность узнать друг о друге много нового и интересного. А для начала предлагаю поприветствовать друг друга.

*Упражнение:* «Я рада вас видеть»

Народы многих стран мира придают большое значение ритуалам приветствия. Ритуалами являются волшебные три ключа: приветствие, имя, улыбка. Как важно уметь обладать тремя волшебными ключами.

Воспитатель: «Давайте поздороваемся друг с другом. Сейчас я повернусь к тому, кто сидит справа от меня, назову его по имени и скажу, что я рада его видеть. Он повернется к своему соседу справа и сделает то же самое, и так до тех пор, пока каждый из вас не поприветствует своего соседа».

А теперь встаем в круг. Каждый из нас делает один шаг к центру круга, показывает жест приветствия, называет свое имя и два личных качества на первую и вторую буквы своего имени. Затем говорит пожелание, обращаясь ко всем остальным: “Добрый день!”, «Рада вас видеть», «Рада с вами познакомиться» и т. д.

Следующий участник повторяет жест приветствия всех участников, а затем представляет себя. Так по цепочке каждый из нас приветствует всех участников нашей группы.

Воспитатель: Сегодня, нашу встречу посвятим теме конфликтов и способам их разрешения.

Наверное, каждый из нас, когда-либо был вовлечен в конфликт или был свидетелем конфликтной ситуации. Конфликты бывают разного рода: служебные, бытовые, межличностные.

Какие ассоциации возникают у вас при слове конфликт? (Ответы родителей).

К сожалению, среди многих людей бытует мнение, что конфликт - ссора, скандал, неприятность. А ведь на самом деле это столкновение мнений, сторон, или сил, что с неизбежностью возникает при контактах. Поэтому конфликтов не надо бояться, их надо предупреждать, а в случае возникновения - улаживать. Именно улаживать, так как в конфликтах не бывает победителей. Если побеждает один, то проигравший инициирует очередной конфликт и постарается победить в нём. И так может продолжаться до бесконечности.

Конфликт показывает, что проблема назрела, и если её разрешить, то конфликт минует. Подобным образом кризис в болезни приводит к выздоровлению, а кризис в развитии – к переходу на новый этап.

Важной характеристикой конфликта является фаза его протекания.

Основные фазы – начало, фаза подъема, пик конфликта, спад. По данным психологов возможность решения конфликта на начальной фазе составляет 92%, на фазе подъёма - 45%, на пике -5%, на спаде – около 20%. Эти данные свидетельствуют о том, что его следует решать как можно раньше, с момента зарождения, не допуская развития.

Как же вести себя в ситуации конфликта? Конечно, каждый конфликт носит неповторимый характер, и нельзя предусмотреть оптимальный выход из него. Но все-таки пусть некоторые рекомендации значительно упростят эту задачу.

Выделяют следующие пять типовых стратегий поведения в конфликтных ситуациях.

Конкуренция. компромисс, улаживание и уклонение – четыре наиболее часто встречающиеся стратегии поведения в конфликте.

Использование стратегии конкуренции, компромисса, улаживания и уклонения часто может вызвать к жизни ненужные трудности. Особенно тогда, когда пытаются доказать свою правоту, вместо того чтобы снизить тон; делают вид, что все нормально или демонстративно уходят от конфликта, вместо того чтобы совместно найти решение проблемы, и т. п.

В некоторых случаях данные стратегии вполне приемлемы, однако требуют гибкости и умения для полноценного их использования.

К этому набору приемов для разрешения конфликтов можно добавить еще одну стратегию поведения – стратегию сотрудничества, которая в отличие от других приводит тому, что в конфликте нет побежденных, и выигрывают обе стороны.

*Упражнение «Простите»*

*Цель:* Повысить компетентность родителей в области психологии конфликтов.

*Методические рекомендации:*

Отработать прием, который помогает избежать конфликта из-за пустяка.

*Содержание:*

Перед началом упражнения тренер рассказывает участникам о том, что многих конфликтов можно избежать, если вовремя остановиться.

Так, например, в нашей культуре, для того чтобы не доводить дело до конфликта, принято извиняться. Один человек берет на себя роль виновного и просит извинения, а второй отвечает ему: «Ничего страшного».

Англичане поступают еще проще, они не выясняют, кто был виноват, — извиняются обе стороны.

Например, если в магазине кто-то нечаянно задел кого-то и попросил извинения: «I’m sorry», он услышит в ответ: «I’m sorry». Первое «I’m sorry» означает: «Простите, что я задел вас», второе «I’m sorry» — «Простите, что я встал на дороге в тот момент, когда вы проходили». Если же кто-то умышленно задевает другого, потому что у него плохое настроение, он снова услышит в ответ «Sorry», что означает: «Извините, но конфликта не будет» или «Я очень сожалею, что у вас плохое настроение, но мне совсем не хочется ругаться с вами».

Выполняя данное упражнение, участникам предстоит действовать в соответствии с правилами английского этикета. По команде тренера все начинают свободно перемещаться по аудитории, стараясь, не задевать друг друга. По определенному сигналу (любые звуки, каждый участник находит себе пару и ладонью, локтем или плечом легонько дотрагивается до плеча партнера. Оба участника пары извиняются любым способом: «Sorry», «Извините, пожалуйста», «Простите», «Сожалею о случившемся» или на любом другом языке в любой другой форме. После этого участники приветливо машут друг другу рукой и пары меняются. По следующему сигналу ведущего участники снова перемещаются по аудитории, стараясь, не задевать друг друга.

*Обсуждение:*

Участники рассказывают о своих чувствах и о том, как и в каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием. Как правило, участники замечают, что можно не произносить вслух слова: «Извините, конфликта не будет», а просто вспомнить их и вовремя остановиться, если, конечно, речь идет о незначительной для человека ситуации и конфликт, который мог бы разгореться, никому не нужен. Далее тренер просит участников смоделировать ситуации в общении с родителями, в которых примирение данного приема было бы эффективно и целесообразно.

*Методические рекомендации:*

Смысл данного упражнения заключается не в том, чтобы не выяснять, кто прав, кто виноват, а в том, чтобы продемонстрировать свою вежливость, и варианты ответов: «Ах, что вы. Это я вас задела», «Нет, нет, это вы меня извините», «Ну что вы, какой пустяк, это вы простите меня» - в данном случае неприемлемы. Поэтому до начала игры можно предупредить участников об этом. Если кто-то из участников считает, что нет смысла извиняться в ситуации, в которой ты не виноват, можно напомнить старую поговорку: «В любом конфликте виноват тот, кто умнее». Мы извиняемся не потому, что сделали что-то не так, а потому, что мы выше конфликтов, которые происходят из-за пустяков, потому что мы уверены в своем поведении. Мы извинились или высказали свое сожаление о том, что случилось, и забыли. Мы сделали все, чтобы избежать конфликта, который нам не нужен. Мы остались в хорошем настроении, потому что держали себя на высоте.

*Тест «Какую позицию Вы чаще всего занимаете в споре?»*

Существует несколько различных стратегий поведения в ситуации спора и конфликта: уход от конфликта, противостояние, компромисс и сотрудничество. Пройдите тест и поймете, какую стратегию чаще всего выбираете Вы и чем это чревато для Вас.

1. Вы с мужем идете в театр. У входа выясняется, что билеты остались дома.

Ваша реакция:

а) Промолчу, хотя очень досадно

б) Постараюсь разобраться, кто в этом виноват (хотя мне это ясно)

в) Предложу что-нибудь взамен, чтобы вечер не пропал зря

г) Постараюсь пустить в ход все свое обаяние, чтобы нас пустили в театр без билета

2. Вы уложили ребенка спать днем и рассчитывали отдохнуть. А муж включил телевизор, и ребенок проснулся. Что вы будете делать?

а) Буду укладывать ребенка снова

б) В отместку выключу телевизор и отберу у мужа пульт

в) Попрошу, чтобы муж теперь сам уложил ребенка

г) Раз уж ребенок проснулся, пусть муж смотрит телевизор вместе с ним, а я отдохну

3. Вы договорились с мужем встретиться, а он сильно опоздал. Вы.

а) Злились, но в итоге смолчали

б) Устроили мужу разнос

в) Пошли погуляли, а когда вернулись, муж томился а ожидании

г) Позвонили мужу на мобильный и, убедившись, что он в пути, заняли себя чтением журнала

4. Муж хочет собаку, а вы — нет. Как вы поступите?

а) Затаите надежду, что он откажется от этой затеи

б) Никаких собак!

в) Купите кошку (она вам тоже не очень нужна, но хлопот меньше)

г) Купите собаку с условием, что он будет заниматься ею сам

5. У мужа украли зарплату, которую вы так ждали! Вы.

а) Обидитесь на мужа: он, конечно, не нарочно, но.

б) Будете досконально и раздраженно расспрашивать его, как такое могло произойти?

в) Урежете свои расходы и откажитесь от запланированных покупок, даже очень нужных

г) Займете денег у друзей

Посмотрите, какие варианты ответов у вас преобладают.

Преобладание ответов «а» — уход от конфликта.

Вы предпочитаете лишний раз промолчать, чем вступить в спор с риском последующего «выяснения отношений». Вы считаете себя необидчивым человеком, но неприятный осадок все же остается. Подумайте, всегда ли нужно жертвовать собой, сглаживая острые углы? Замалчивая проблему, вы лишь отодвигаете ее решение.

Преобладание ответов «б» — противостояние.

В любой конфликтной ситуации вы видите вызов вашему умению отстаивать свою точку зрения. Вы стараетесь до конца придерживаться своей позиции, ставя оппонента перед выбором «или-или». Но признайтесь: порой вам важнее отвоевать свою правоту, чем найти выход из конфликтной ситуации. Но ведь малейшее разногласие во взглядах — не повод для долгих баталий. Семейные отношения строятся как минимум двумя людьми, и все только выиграют, если будут не соперниками, а союзниками.

Преобладание ответов «в» — компромисс.

Вы считаете, что «худой мир лучше доброй ссоры», и поэтому предлагаете всем идти на уступки. Однако это, как правило, не приносит удовлетворенности, а неразрешенные конфликты вспыхивают снова. Компромисс — не единственный способ выхода из конфликта. Попробуйте четко сформулировать свои и чужие потребности и найти хотя бы один вариант, при котором они были бы удовлетворены.

Преобладание ответов «г» — сотрудничество.

Обычно вам легко найти общий язык с любым человеком. В конфликте вы стараетесь помнить не только о своих интересах, но и потребностях другой стороны. Вы не задаетесь вопросом «кто виноват?», а стремитесь перейти сразу к «что делать?».

Однако постарайтесь не отметать эмоции напрочь. Делитесь своими чувствами, но не позволяйте ими командовать собой.

*Заключение:*

Раздать листочки с ручками каждому участнику тренинга. Каждый из участников тренинга пишут несколько строк пожелания. Затем записи перемешиваются, а затем каждый выбирает для себя одно из пожеланий.

В конце тренинга каждому участнику раздать по три цветных карандаша: красный, зеленый, черный и бумажные квадратики.

Считаете ли вы обсуждение данной темы полезной, изменит ли оно ваше поведение в конфликтной ситуации. Предложить родителям закрасить квадратики.

Да - красный;

Сомневаюсь - зеленый;

Нет - черный.

(Положить квадратики в лоток).

Воспитатель: Закончить нашу встречу мне хотелось бы *словами Омара Хайяма*:

Других не зли и сам не злись

Мы гости в этом бренном мире

И если что не так смирись,

Умнее будь и улыбнись.

Холодной думай головой

Ведь в мире все закономерно

Зло, излученное тобой

К тебе вернется непременно.