МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Государственное бюджетное учреждение Республики Башкортостан

Республиканский центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи

Семинар

Тема: «Конфликт: проиграть, победить или выиграть? Основы конфликтологии»

Разработка педагога-психолога

ГБУ РБ РЦППМСП

Шайхметовой А.Х.

Уфа - 2021

Содержание:

1. Общее описание

2. Конспект семинара

1.Общее описание.

Серия семинаров по конфликтологии, направленных на просвещение в области межличностных взаимоотношений участников образовательного процесса, улучшение детско-родительских и супружеских отношений.

2. Конспект семинара

«Конфликт: проиграть, победить или выиграть? Основы конфликтологии»

Участники: родители детей школьного возраста, молодые супруги, педагоги.

Цель**:** знакомство родителей с основными понятиями конфликтологии.

Задачи: - заинтересовать участников темой конфликта;

- познакомить с основными понятиями конфликтологии;

- проанализировать семейные конфликты с точки зрения теории структуры конфликта;

- показать явление «конфликта» как возможность для развития отношений и личностного роста.

Форма работы: интерактивный семинар.

Время проведения: 90 мин.

Оборудование: стулья по количеству участников, ноутбук, проектор, флипчарт/доска, маркеры для флипчарта,

листы бумаги писчей, планшеты, ручки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Этап | Ход работы | Примечания |
| 1 | Представление | Здравствуйте. Приветствую вас в нашем Республиканском центре на семинаре «Конфликт: проиграть, победить или выиграть?». Рада, что вы проявили интерес к этой теме. Меня зовут Шайахметова Альмира Халяфовна. Я педагог-психолог высшей квалификационной категории. Практический опыт работы уже более 25 лет. Со многими из вас мы уже встречались на консультациях и я рада новым лицам.  Регламент работы на сегодня. Семинар продлится 1,5ч. Для меня важно, чтобы семинар был для вас максимально практически полезным. Поэтому, формат нашей работы будет интерактивным. Это значит, что вы тоже будете активными творцами темы семинара. | Слайд 1  Слайд 2 |
| 2 | Введение в тему.  Расширение восприятия конфликта. | Сегодня наш семинар посвящен конфликтам. Конфликт-неизбежное явление жизни. В своей практике я во всех сферах работы с людьми неизменно сталкиваюсь с темой конфликта. Мне интересно изучать конфликтологию и делиться с вами. Нет человека кто бы не сталкивался с конфликтами. И если вы сегодня на семинаре значит и вам эта тема не безразлична. Опрос аудитории:  - Как вы думаете конфликт - это хорошо или плохо? .  - Какие у вас возникают ассоциации при слове конфликт? Хотя бы 5. Модерация на флипчарте.  Обычно люди мне отвечают-что ссора, обида, негативные эмоции, страх, безнадежность.  Но есть и те, кто говорит, что конфликт- это азарт, накал страстей, не скучно, выяснить правду, добиться справедливости и др. а также возможность лучше понять другого.  Поэтому цикл семинаров по основам конфликтологии я назвала «К-проиграть, победить или выиграть?»  Ведь на самом деле то, чем станет для нас конфликт, во многом зависит от наших установок.  Если рассматривать конфликт как противоборство, то здесь возможно только 2 исхода- проиграть или выиграть. А если рассматривать конфликт как разные взгляды на один и тот же предмет -то тогда возникает вероятность открытия нового ракурса в предмете, в отношениях и даже взгляде на окружающий мир.  Если мы с вами вспомним теорию Трансактного анализа Э.Берна, то вспомним простую формулу возможных отношений между людьми:  Проиграл -проиграл.  Проиграл -победил.  Выиграл-выиграл.  В какой парадигме вам хотелось бы жить? Позволю себе догадаться что точно не в первой. А как же совместить неизбежные конфликты и возможность всем выиграть?  Для этого понадобиться минимальные знания конфликтологии, честный самоанализ и желание меняться. Дорогу осилит идущий. | Слайд 3  Флипчарт,  маркеры.  Слайд 4 |
| 3 | Анализ видов конфликтов. | По исследованиям ученых, мы тратим на конфликты в среднем от 20% своего времени и от 40% энергии. Это происходит от неумения использовать наши разногласия с другими и конфликты себе на пользу. У многих из нас в голове заложено представление, что близкие/ порядочные/умные люди должны понимать друг друга почти без слов. Когда этого не происходит, мы начинаем сомневаться в отношениях, прежде всего в партнере, а кто-то и в себе. Означает ли наличие конфликта, что с нами что-то не так? Вовсе нет! Не бывает безконфликтных личных отношений. Конфликты неизбежны в любых отношениях между людьми. Через конфликты мы познаем друг друга и себя. Главное - уметь конфликтом управлять!  Опрос аудитории:  - Где же мы чаще всего встречаемся с конфликтами? Модерация на флипчарте.  Семья, работа, межличностное общение, внутриличностный конфликт.  - Сейчас подумайте лично у вас в какой сфере жизни чаще всего происходят конфликты?  - С кем? С одними и теми же людьми? Или всегда с разными.  - Запишите у себя на листе каждую из 3 сфер жизни и под ней перечислите с кем, конкретно, у вас были конфликты за последний год. А затем проанализируйте, все эти люди имеют какое-то сходство? Или ситуации возникновения? Или может быть предметы конфликтов в чем-то схожи?  Это вам задание для первоначального самоанализа. | Слайд 5  Листы,планшеты,ручки |
| 4 | Понятие «конфликт». Структура конфликта. | Что это за такая штука конфликт? Давайте определимся.  Опрос аудитории и зарисовка на флипчате:  - Что нужно чтобы случился конфликт?  Конечно , минимум 2 человека - Субьекта, ну и то из-за чего возник конфликт- Предмет. Соответственно для того, чтобы отстоять предмет для себя, между Субьектами возникает Противоборство. И очень немаловажная деталь, которая многих отпугивает даже от слова конфликт - это накал Эмоций.  Итак. Что такое Конфликт. В России слово «конфликт» употребляется с ХIХ века, но в словаре В.И. Даля его еще нет. В современном словаре С.И. Ожегова конфликт объясняется как «столкновение, серьезное разногласие, спор, ссора, драка и т.п.».  Конфликт (от лат. *confliktus* – «столкновение») – это активное противоборство между субъектами, стремящимися достичь взаимоисключающих целей, сопровождающееся негативными проявлениями.  Конфликт-это противоборство, столкновение двух субъектов, обусловленное противоположностью их интересов, потребностей, ценностей и знаний.  Нарисовать на флипчарте схему структуры конфликта.  *Конфликт* предполагает борьбу за ресурсы с негативными эмоциями в адрес соперника (злость), но без стремления его уничтожить (плохо управляемые эмоции).  *Вывод:* не всякое противоборство является конфликтом, в конфликте должны сойтись все основные признаки.  Мы разобрались с понятием и определением конфликта? | Слайд 6  Слайд 7  Слайд 8 |
| 5 | Виды конфликтов | Существует множество *видов конфликтов*, которые различаются по субъектам (участникам, их количеству), сфере протекания конфликтов. может быть *бытовая* (семейные конфликты между супругами, родителями и детьми, конфликты соседней), *организационная* (конфликты коллег или конфликты между начальством и подчиненными на производстве, конфликты и конкуренция в бизнесе) и *политическая* (борьба партий, религий, научных теорий).  Но по большому счету их можно разделить на 2 вида Реальные( предмету) и нереальные(межличностные).  *Реалистические конфликты* (Л. Коузер) – вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым, по мнению одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата.  *Нереалистические конфликты* имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. острое конфликтное взаимодействие здесь становится не средством достижения конкретного результата, а самоцелью. Как только разрядка агрессии произошла, этот конфликт обычно быстро заканчивается.  И каждый из вас сталкивается с этим каждый день. Наверняка если задумаетесь то сходу назовете несколько примеров когда под видом конфликта за предмет скрыто межличностное противоборство. Осознаваемое или нет. И как вы думаете с каки видом конфликта можно быстро разобраться, какие конфликты достаточно легко разрешимые? Конечно, где обе стороны точно борются за предмет и по большому счету не имеют личных претензий  А если предмет это только повод разжечь войну? То тогда конечно ситуация будет развиваться как в том анекдоте- « не так сидишь, не так стоишь..» Есть ли вероятность достичь договоренности в таких конфликтах? Маловероятно.  Опрос аудитории:  -Приведите примеры конфликтов из вашей жизни. Давайте разберем, к какому типу они могут относится? Обсуждение. | Слайд 9 |
|  | Этапы протекания конфликта. | К как явление имеет свои этапы.  Давайте попробуем их определить на основе разбора типичного конфликта.  Попрошу мне помочь 2 добровольцев мужчину и женщину.  Давайте возьмём для примера типичный семейный конфликт. И посмотрим, как он развивается, какие этапы проходит.  Демонстрация развития конфликта с опросом зала и акцентом на признаки каждого этапа в виде движения по прямой от точки А в точку В. Каждый этап фиксируем листом бумаги.  - Мы увидели что у конфликта есть этапы. Чем же они отличаются, ваши версии ? опрос зала.  Да, каждый этап определяется временем и накалом эмоций.  Конфликт проходит три основных стадии:  1. *Предконфликтная* – нарастание противоречий между субъектами и попытки их мирного разрешения.  2. *Открытый конфликт* – противоборство сторон с целью добиться реализации своих целей и помешать в этом оппоненту с нарастанием враждебности действий и привлечении дополнительных ресурсов, вовлечением новых участников и иногда – сдвиг целей с исходного объекта конфликта на новый.  3. *Послеконфликтная* – завершение конфликта и постепенная нормализация отношений между оппонентами или его затухание.  Их можно разделить и на более дробные этапы:  1. Возникновение *противоречий*.  2. *Осознание* противоречий.  3. *Инцидент* и *повод* к конфликту.  4. Конфликтные *действия* (*эскалация конфликта*).  5. Попытки *примирения*.  6. *Завершение* конфликта.  7. *Нормализация* отношений.  Кто готов разобрать конфликт из своей жизни вместе со мной? Мы определим структуру, вид, этапы. Демонстрация работы.  А теперь разобьемся на пары и проделаем то же самое в парах. Берете свой конфликт из жизни и разбираете его на части совместно с напарником. Затем в обратную сторону, разбираете второй конфликт. | Листы для демонстрации  Слайд10  Слайд11 |
|  | Стратегии поведения в конфликте. | Вы замечали, что в жизни у некоторых людей конфликты случаются постоянно, а у некоторых их вроде бы не бывает вообще? Как думаете от чего это зависит? Опрос.  Таким образом, обычно человек ведет себя в разных конфликтах примерно одинаково. Как люди чаще всего ведут себя в конфликте? Приведите примеры своих знакомых кто в разных ситуациях ведет себя примерно одинаково. Опрос.  Стратегии поведения можно разложить по 2 признакам: активность-пассивность ,альтруизм-эгоизм. Работа на флипчарте. И к каждой области относится определенная стратегия.  Из целей и потребностей участников конфликта, а также их личностных особенностей вытекают особенности поведения этих участников (как отдельных людей, так и групп) в ситуации конфликта. Эти особенности структурируются в определенные последовательности и стили действий – *стратегии поведения в конфликте*.  Вспомните как вы себя чаще всего ведете в конфликтах? Стараетесь быстрее уйти, а может чаще нападаете? Одинаково ли вы себя ведете в разных ситуациях конфликта и с разными людьми?  Думаю что нет. Обычно мы используем в жизни 2-3 стратегии, хотя есть и те у кого одна любимая или привычная стратегия поведения в конфликте. Мне нравится классификация в образе животных. Через образы многим легче запоминать  Предлагаю вам сделать небольшой тест . Ответьте на вопросы на экране и подсчитайте свои баллы. Определите свой тип поведения. Совместный разбор.  Тип I. “*Черепаха*” – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими.  •    Тип II. “*Акула*” – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигрышем одной из сторон и проигрышем второй.  •    Тип III. “*Медвежонок*” – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.  •    Тип IV. “*Лиса*” – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.  •    Тип V. “*Сова*” – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников. | Слайд12  Нарисо  вать схему.  Слайд13 |
|  | Завершение.  Подведение итогов. | Время нашего семинара подходит к завершению. Мы сегодня разобрали с вами понятие конфликта, его структуру и виды. Этапы протекания конфликта и стратегии поведения. Это очень выжатая информация для каждодневного пользования обычному человеку.  Надеюсь, сегодня ваше понимание такого явления как Конфликт немного изменилось. И, вместе с этим, изменилось отношение к нему.  Человек существо общественное. Мы живем в мире людей. Отношения пронизывают нашу жизнь. И даже больше, мы ощущаем качество своей жизни через отношения с близкими, друзьями, коллегами, знакомыми, посторонними людьми. А значит конфликты неизбежны.  Сегодня одно из важных умений для современного человека – это овладение искусством управления конфликтом. Изучая такое явление как конфликт, вы познаете себя, других, взаимоотношения между людьми и развиваете умение всегда извлекать из конфликта пользу.  Буду рада вашим отзывам, вопросам.  Что для вас сегодня было важным, полезным, интересным? Опрос зала.  Мы будем рада видеть вас на новых встречах в нашем Центре.  Следите за нашими объявлениями. Подписывайтесь на наши странички в социальных сетях.. | Слайд 14 |

Разработка педагога-психолога

ГБУ РБ РЦППМСП

Шайхметовой А.Х.