

**МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №4 г. Лиски»  
(МБОУ СОШ №4 г. Лиски)**

УТВЕРЖДЕНА  
Приказом № 169  
директора школы  
от 29.08.2019 г.

**Программа по бесконфликтному общению:**

**«Взаимодействие»**

**Адресат: Родители учеников МБОУ СОШ №4 г. Лиски**

**программа рассчитана на 1год**

**Педагог-психолог  
МБОУ СОШ №4 г.Лиски  
Деева О.М.**

Лиски

2019г.

## Пояснительная записка.

Одной из проблем современной школы становятся частые конфликты родителей (законных представителей) с педагогами и администрацией школы. Также они часто спорят и между собой. Одним из стрессогенных факторов для современных педагогов является общение с родителями, настроенными против конкретной школы, образования и возможно самого учителя. Можно назвать много факторов, которые повлияли на такое положение вещей. Но подробно мы остановимся на одном из них: Отсутствие навыков конструктивного взаимодействия в конфликтной ситуации.

Большинство современных родителей относятся к поколению Миллениалы, или Поколение Y. Люди данного поколения характеризуются, преимущественно вовлеченностью в цифровые технологии. Педагоги с достаточно большим стажем замечают, что современные родители отличаются тем, что они стараются общаться с учителем посредством соцсетей и популярных мессенджеров. Также у многих родителей, в отношении обучения и воспитания их ребенка, есть четкие убеждения, знания, почерпнутые со страничек популярных блогеров и в соцсетях.

Данная программа отличается от уже существующих тем, что написана с учетом особенностей современного поколения родителей, с их ценностями и восприятием. В программе практически отсутствуют теоретические занятия, у участников нет повода обратиться к гаджетам..

Так же она может быть использована с родителями учеников любого возраста, по запросам классных руководителей или администрации школы. Так же отдельные занятия программы возможно использовать для проведения родительских собраний.

**Цель программы:** развитие навыков бесконфликтного общения у родителей.

**Задачи:**

- Сформировать умение объективного оценивания конфликтов.
- Обучить методам бесконфликтного общения.
- Сформировать умение снижения эмоционального напряжения.

Для достижения поставленной цели и выполнения задач в тренинге используются методы игры, дискуссии, дебатов, релаксации.

**Продолжительность тренинга** - 4 занятия по 60 минут 1 раз в неделю в течение месяца.

**Группа участников:** 12-14 человек.

**Ожидаемые результаты:**

- Обучение родителей медиативным технологиям.
- Профилактика конфликтов, связанных с участием родителей.

В нашей школе был дважды проведен тренинг для родителей по бесконфликтному общению. Первый раз с родителями первоклассников (в ноябре 2019г), второй раз с родителями пятых классов (февраль 2020). Опыт показал, что родители первоклассников гораздо охотнее идут на контакт со школой, стараются терпимее относиться к нововведениям в школе, высказывают потребность в продолжении занятий. После прохождения первого тренинга родители не вступали в конфликтные отношения в школе.

В пятых классах ситуация несколько отличается. Несколько родителей сказали, что достаточно и двух занятий. Конфликтов с участием родителей также не было.

**Подготовительный этап:** в классах были проведены родительские собрания на тему: «Медиация и бесконфликтное общение». В конце занятия психолог сообщил родителям, что в школе будет проводиться тренинговое занятие. Когда и где можно на него записаться. Количество человек ограничено.

**Материалы и оборудование:** магнитная доска, заготовленные карточки с высказываниями, рисунок, ноутбук, музыка для релаксации,

**Условия проведения:** занятие проводится в кабинете педагога-психолога, участники размещаются полукругом на удобных стульях.



## Приложение

### Фразы для рефлексии в конце каждого занятия :

Мне понравилось...

Я понял(а).....

Хотелось бы....

### Анкета участника тренинга «Взаимодействие»:

- Насколько интересной и доступной была подача материала?
- Насколько комфортной для вас была психологическая атмосфера на тренинге?
- Насколько полезными и похожими на реальные ситуации были практические упражнения и игры?

- Насколько хороши были организационные условия тренинга?

- Какая часть тренинга была для вас наименее интересной и полезной? Почему?

- Какая часть тренинга была для вас наиболее интересной и полезной? Почему?

### Упражнение "Неуверенные, уверенные и агрессивные ответы".

Каждому участнику необходимо продемонстрировать в заданной ситуации неуверенный, уверенный и агрессивный типы ответов.

Ситуации предлагаются такие:

1. Учитель вызвал Вас в школу и очень долго и подробно рассказывает, как плохо ведет себя Ваш ребенок на уроке, не выполняет задания, не слушает. Вам при этом очень срочно нужно на деловую встречу.

2. Друг внезапно пригласил к себе на день рождения человека, с которым вы в серьезной ссоре и очень долго уже не общаетесь. Вас об этом не предупредили. Вы и человек, с которым у вас конфликт, встречаетесь за праздничным столом именинника.

3. Ваша подруга отвлекает вас от просмотра нового фильма, которого вы ждали больше месяца, задавая глупые, на ваш взгляд, вопросы.

4. Незнакомый человек в очереди у кассы в магазине мобильных телефонов грубо обвиняет вас в том, что из-за ваших консультаций с продавцом, он опаздывает на совещание.

6. Лучший друг просит вас одолжить ему очень дорогую и ценную вещь, а вы знаете, что он очень часто что-то теряет или ломает.

7. Близкий вам человек просит вас дать обещание, которое вы точно не сможете выполнить.

Для каждого участника используется только одна ситуация.

После проведения упражнения важно обсудить ответы каждого. Задаются вопросы:

- Какой из ответов (неуверенный, уверенный и агрессивный) вызвал у тебя трудности?

- В чем главные отличия признаков неуверенного, уверенного и агрессивного ответа?

- Какой тип ответов ты используешь в реальной жизни чаще всего? Является ли он, на твой взгляд, адекватным на проигранную тобой сейчас ситуацию?

Участникам предлагается вспомнить и назвать эффективные способы контроля своих эмоций.

### «Испорченный телефон».

Выбираются 5 человек. 4 выходят за дверь, а 1 внимательно слушает предложенный текст, затем передает следующему и т.д.

Вариант испорченного телефона.

«Игорь ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что сейчас он в кабинете информатики, по поводу какой-то программы, кстати, совершенно новой и навороченной. Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 13 часам, то обедать вы можете без него. Да, самое главное, передайте всем, что тестирование до конца учебного года, возможно, проводиться не будет».

Результаты упражнения обсуждаются в группе, ответ на вопрос: «Как изменяется информация по мере передачи друг другу».

### **Упражнение «Стаканчик».**

**Цель:** вызвать эмоциональную реакцию у всех участников, позволить каждому высказаться. Важно обсудить, что почувствовали участники и что им захотелось сделать.

Психолог ставит на ладонь пластмассовый стаканчик и говорит ученикам тренинга следующее: «Представьте, что этот стаканчик - сосуд для ваших самых сокровенных мыслей (пауза). В него вы можете мысленно положить то, что для вас действительно важно и ценно (пауза), это есть то, что вы любите и чем дорожите». На протяжении несколько минут в комнате царит молчание, родители передают стаканчик по кругу. Когда стаканчик попадает к психологу, он в неожиданный момент сминает этот стаканчик.

Вопросы участникам:

«Что вы почувствовали в тот момент, когда я сминала стаканчик?»

«Какие обстоятельства или события чаще всего вызывают у вас такие эмоции?»

А теперь сконцентрируемся на физиологических ощущениях:

«Что произошло с мышцами, что с дыханием?»

**Заключительная фраза этого упражнения:**

«То, что вы сейчас пережили – это реальный стресс, реальное напряжение. И то, как вы пережили, и есть ваша настоящая реакция на стресс. На проблемы, которые возникают у вас. Но любой человек в состоянии помочь себе. Мы тоже можем научиться легче переносить это состояние: в первую очередь нужно обратить свое внимание на дыхание. Есть специальный способ успокоить себя с помощью всего лишь дыхания, выполняя правило: «Выдох должен быть дольше чем вдох. Вдыхаем носом - выдыхаем ртом. Давайте попробуем. Так же есть специальный способ дыхания при стрессе - диафрагмальное. Представьте, что у вас в животе воздушный шар, при вдохе он надувается, при выдохе медленно сдувается. Давайте попробуем все вместе. Расскажите, что чувствуете. (У некоторых может закружиться голова). Это потому, что увеличился объем поглощаемого кислорода, мозг стал лучше работать. Такой способ дыхания можно натренировать и использовать в любой стрессовой ситуации. Теперь давайте перейдем к нашим мышцам: «Что произошло с ними во время упражнения?»(они напряглись). Это нормальная реакция на стресс. Мышцы должны напрягаться, но опасность состоит в том, что они не расслабляются сами. Этому тоже нужно время и определенные тренировки. Мышцы расслабляются после сильного напряжения.

Давайте поиграем в игру «сосулька» .

*Все встают и начинают «замерзать» с поднятыми вверх руками. При этом все сильнее и сильнее напрягая мышцы. А теперь пригрело солнце и сосульки начали таять. все медленно расслабляют мышцы.*

### **Упражнение «Говорю, что вижу»**

**Цель:** проигрывание ситуации безоценочных высказываний.

Описание поведения означает сообщение о наблюдаемых специфических действиях других людей без оценивания, то есть без приписывания им мотивов действий, оценки установок, личностных черт. Первый шаг - высказываться в описательном ключе, а не форме оценок. Сидя в круге, вы наблюдаете за поведением других и по очереди говорите, что вы видите относительно любого из участников. К примеру: «Коля сидит, положив ногу на ногу», «Катя улыбается».

*Ведущий следит за тем, чтобы не использовались оценочные суждения и умозаключения. После выполнения упражнения обсуждается, часто ли наблюдалась тенденция использовать оценки, было ли сложным это упражнение, что чувствовали участник.*

Ведущий обращает внимание на то, что одной из целей занятия является изучение возможностей целесообразного выбора стратегий поведения в конфликте на основе вероятностного прогнозирования.

Существует как минимум три метода решения любого содержательного конфликта.

- **Силовое решение.** Предмет конфликта присваивается путем силовых действий, волевого решения, применения власти. Этот способ может привести как к победе, так и к поражению, поэтому возможны два исхода.

- **Физическое разведение сторон.** Стороны выводятся из конфликтного поля, столкновения не происходит по причине физической невозможности. В ряде случаев произвольный выход из конфликтного поля одной из сторон приводит к невозможности достижения цели другой стороной. В этом случае исход один — выигрыш не достается никому.

- **Поиск решения, устраивающего оппонентов.** Здесь также возможны два исхода. Компромисс — доступ к предмету конфликта получают все участники, но не в полной мере: приходится делиться. Конструктивное решение — такое решение, которое обеспечит максимальную реализацию интересов обеими сторонами.

Таким образом, три способа поведения в конфликте могут привести к пяти различным исходам: победа, поражение, уход, компромисс и решение. Последовательное осуществление стратегий, направленных на достижение заранее намеченного исхода, называют стилем разрешения конфликта.

### **Ролевая игра «Сглаживание конфликтов»**

Цель — отработка умений и навыков сглаживания конфликтов. Ведущий рассказывает о важности такого умения, как умение быстро и эффективно сглаживать конфликты; объявляет о том, что сейчас опытным путем стоит попытаться выяснить основные методы урегулирования конфликтов.

Участники разбиваются на тройки. На протяжении 5 минут каждая тройка придумывает сценарий, по которому двое участников представляют конфликтующие стороны (например, ссорящихся супругов), а третий играет миротворца, арбитра.

На обсуждение ведущий выносит следующие вопросы:

Какие методы сглаживания конфликтов были продемонстрированы?

Какие, на ваш взгляд, интересные находки использовали участники во время игры?

*Как стоило повести себя тем участникам, кому не удалось сгладить конфликт?*

**Дебаты на тему: Нужен ли посредник в разрешении конфликта.** Участники делятся на две группы. Каждая должна доказать другим свою точку зрения (нужен посредник и не нужен посредник.) После того, когда каждая сторона приведет свои аргументы, предлагается поменяться местами и выступить за противоположную точку зрения.