

Педагогам о конфликтах

В.А. Сухомлинский так писал о конфликтах в образовательном учреждении:

«Конфликт между педагогом и ребёнком, между учителем и родителями, педагогом и коллективом – большая беда школы. Чаще всего конфликт возникает тогда, когда учитель думает о ребёнке несправедливо. Думайте о ребёнке справедливо – и конфликтов не будет. Умение избежать конфликта – одна из составных частей педагогической мудрости учителя. Предупреждая конфликт, педагог не только сохраняет, но и создаёт воспитательную силу коллектива».

Виды педагогических ситуаций и конфликтов

Среди потенциальных конфликтогенных педагогических ситуаций можно выделить следующие:

► **Ситуации (или конфликты) деятельности**, возникающие по поводу выполнения ребёнком учебных заданий, его поведения, игровой деятельности. Проявляются в отказе ребёнка выполнять ту или иную деятельность. Это может происходить по разным причинам: утомление, трудность в выполнении задания, а часто неудачное замечание педагога вместо конкретной помощи при затруднениях в работе.

Это может происходить из-за того, что педагоги часто предъявляют завышенные требования к усвоению знаний, а отметки используют как средство наказания тех, кто не подчиняется им, нарушает дисциплину на занятии.

Неправильно разрешённый конфликт деятельности становится конфликтом поведения, разрешить который значительно труднее, потому что он может принимать групповой характер, и педагог остаётся без поддержки.

► **Ситуации (конфликты) поведения (поступков)**, возникающие по поводу нарушения ребёнком правил поведения в детском саду, чаще на занятиях, и на прогулке. Это может происходить если педагог допустил ошибки в анализе поступка ребёнка, сделал необоснованный вывод, не выяснил мотивы. Следует иметь в виду, что один и тот же поступок может вызываться совершенно различными мотивами.

Исходя из внешнего восприятия поступка и упрощённой трактовки его мотивов, педагог часто даёт оценку не только поступку, но и личности ребёнка. Чем вызывает обоснованное возмущение и протест у детей, а иногда стремлением вести себя в соответствии с ожиданиями педагога.

Педагоги часто торопятся принять меры, наказать детей, не считаясь с их позицией и самооценкой поступка, в результате ситуация теряет свой воспитательный смысл, а иногда и переходит в конфликт.

► **Ситуации (конфликты) отношений**, возникающие в результате неумелого разрешения педагогом ситуаций деятельности и поведения,

Конфликты отношений приобретают личностный смысл, порождают длительную неприязнь или ненависть ребёнка к педагогу, надолго разрушает взаимодействие с педагогом и создают острую потребность в защите от несправедливости и непонимания взрослых.

Особенности педагогических ситуаций (конфликтов):

- профессиональная ответственность педагога за педагогически правильное разрешение ситуации: ведь образовательное учреждение – модель общества, где дети усваивают социальные нормы отношений между людьми;
- участники конфликта имеют различный социальный статус, чем и определяется их разное поведение в конфликте;

- разница возраста и жизненного опыта участников разводит их позиции в конфликте, порождает разную степень ответственности за ошибки при их разрешении;
- присутствие других детей при конфликте делает их из свидетелей участниками, а конфликт приобретает воспитательный смысл и для них; об этом всегда необходимо помнить педагогу;
- профессиональная позиция педагога в конфликте обязывает его взять на себя инициативу в его разрешении и на первое место суметь поставить интересы ребёнка как формирующейся личности;
- всякая ошибка педагога при разрешении конфликта порождает новые ситуации и конфликты, в которые включаются другие дети.

Профилактика конфликтов:

- Помните, что *конфликты гораздо легче предупредить, чем завершить*. Чем острее и длительнее конфликт, тем труднее его закончить. Учитесь защищать свои законные права без конфликтов.
- Не стремитесь радикально, быстро, «любовыми» методами переделывать детей. *Воспитание ребёнка – процесс длительный, требующий от педагога терпения, ума, такта и осторожности.*
- Оценивая результаты образовательной деятельности и поведения ребёнка, всегда сначала обращайте внимание на то, что ему *удалось* сделать и чего достичь. Только после этого уместно и менее конфликтно сказать о недостатках ребёнка. *Опора на положительное в обучении и воспитании обучающихся*, во-первых, позволяет повысить эффективность работы педагога, во-вторых, способствует профилактике конфликтов между педагогом и родителями.
- Постоянно учитесь контролировать свои негативные эмоции. В процессе общения такие эмоции выполняют отрицательные функции:
 - *оказывают разрушающее влияние на здоровье того, кто злиться;
 - *ухудшают качества мышления;
 - *снижают объективность оценки окружающих;
 - *по закону эмоционального заражения вызывают ответную неприязнь у партнёра по общению.

Эмоции для зрелого человека выполняют лишь сигнальную для него самую функцию, *но его поведением не управляют.*

- **Никогда на занятия.** не давайте негативных оценок деятельности и личности других педагогов, администрации учреждения, значимых для детей людей.
- Старайтесь не манипулировать поведением детей (исключите из применения: требования, приказы, высказывания в грубой форме; применение административных рычагов; прямое физическое воздействие; необоснованные требования; угрозы и устрашения; и т.п.).
- Необходимо избегать напоминаний о прошлых промахах, неприятных событиях. Недаром народная мудрость гласит: «Кто старое помянет, тому глаз вон».
- **Помните!** Хорошие взаимоотношения с окружающими представляют собой не только самостоятельную, но и большую общественную ценность.

Эффективные приёмы погашения конфликта:

- ограничение числа сторон конфликта;
- уменьшение активности сторон конфликта;
- привлечение посредника (судью);
- переход с эмоционального уровня общения на деловой.

Техники и приемы взаимодействия в конфликте

Стратегии сотрудничества, компромисса:

Техники	Приёмы
<i>Обаяние</i>	<ul style="list-style-type: none">•Проявление заинтересованности делами оппонента.•Контакт глаз.•Улыбка.
<i>Тактика дружелюбия</i>	<ul style="list-style-type: none">•Корректное обращение.•Подчёркивание общего во взглядах.•Демонстрация готовности решать проблему.•Предложение помощи.•Оказание услуги.•Извинение, прощение.
<i>Сделка</i>	<ul style="list-style-type: none">•Взаимный обмен благами.•Обмен обещаниями и уступками (и их выполнение).•Извинения.

<i>Уступки</i>	•Обмен обещаниями и уступками (и их выполнение).
<i>Фиксация своей позиции</i>	•Использование фактов, логики для подтверждения правоты своей позиции. •Убеждение. •Просьбы. •Выдвижение предложений.
<i>Тактика убедительной аргументации</i>	•Использование фактов, логики для подтверждения правоты своей позиции. •Убеждение.

Методика ведения конструктивного диалога с родителями:

- Не стремитесь, во что бы то ни стало отстоять свою позицию.
- Обсуждайте проблему, а не личные качества ребёнка.
- Учитывайте личные интересы родителей.
- Ищите варианты.

Беседа: Воспитатель и родитель

1 фаза - «НЕЙТРАЛИЗАЦИИ»: дайте родителю выговориться.

2 фаза - «РАВЕНСТВО»:

- Не отталкивайте, а привлекайте (важно уметь сохранять спокойный тон, не поучать, не упрекать, сохранять сдержанную доброжелательность).
- Развивайте стремление к равной позиции с родителями. («Надеюсь, Вы разделяете мнение, что воспитание ребёнка основывается на совместных усилиях семьи и образовательного учреждения»).
- Людям нравится ощущать собственное значение. (Один из лучших способов привлечения родителей к сотрудничеству – подчеркивание их значения в этом процессе. Объяснить отцу или матери их реальную роль в воспитании и развитии ребёнка).
- Покажите родителю свой интерес по отношению к его ребёнку. (Психологический контакт с родителями возникает быстрее, если педагог показывает, что видит положительные стороны в характере ребёнка.)

ВЕРА ПЕДАГОГА В РЕБЁНКА РОЖДАЕТ ДОВЕРИЕ РОДИТЕЛЕЙ.

Первостепенное значение в сотрудничестве и взаимодействии – не совпадение точек зрения, а *СОВМЕСТНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ* к решению проблемы.

МЫ ВМЕСТЕ ПРОТИВ ПРОБЛЕМЫ, А НЕ ПРОТИВ ДРУГ ДРУГА.

Беседа успешна, если:

- нам удастся избежать противостояния и конфронтации;
- мы смогли сами и удержали родителей от упрёков и обвинений;
- мы удачно сформулировали проблему воспитания, и родители поняли и приняли нашу формулировку;
- мы обсудили совместные действия.

Фундаментальным основанием взаимодействия является УВАЖЕНИЕ!

УВАЖЕНИЕ К РОДИТЕЛЯМ – безусловно и нетленно. Оно не исключается никакими обстоятельствами, не уничтожается даже при условии низкого поведения родителей. (В противном случае, под грудой разрушенного взаимодействия оказывается погребённым ребёнок, с проблемами которого не справились взрослые).

УВАЖЕНИЕ К ПЕДАГОГУ. (Зависит больше от тактики поведения педагога, чем от воспитанности и культуры родителей. Уважение к себе педагог строит самостоятельно, опираясь на психолого-этические нормативы, направляя поведение родителей, инициируя культурные формы ведения диалога).

Для успешного общения, взаимодействия ключевое значение имеет способность понять других людей, войти в их положение, представить их чувства, позиции и намерения, предвидеть их поведение.

Назначение работы педагога (педагогического взаимодействия) с родителями воспитанников – содействие формированию единого воспитательного поля, единой социальной среды.

Социальная среда, окружающая подрастающего ребёнка – ключевой фактор становления и формирования личности.

ЭКСПРЕСС-ПРИЁМЫ ДЛЯ СНЯТИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОЗБУЖДЕНИЯ

<i>Приём</i>	<i>Правило выполнения</i>
Счёт до 5 - 10	Прежде чем ответить, сосчитайте до 10. Это поможет вам справиться со своими чувствами. Говорить на выдохе.

<p>Шестигранный карандаш (ребристая ручка) или грецкий орех</p>	<p>Устранить нервное напряжение можно с помощью самомассажа ладоней. Перекачивайте между ними грецкий орех или шестигранный карандаш. Орех – круговыми движениями, карандаш – вперед-назад.</p>
<p>Зеркало</p>	<p>Если вы чувствуете, что от собеседника идёт сильный негатив, представьте, что между Вами стоит зеркало, которое отражает всё неприятное обратно на говорящего.</p>
<p>Мышечное напряжение</p>	<p>Чтобы удержаться от желания быстро ответить на неприятную реплику говорящего, создайте мышечное напряжение в одном из участков тела (сжатые кулаки, большой палец ноги с силой упирается в пол и т.п.).</p>
<p>Игра в «туман»</p>	<p>Техника, способствующая снятию агрессии у собеседника. На любое его высказывание отвечайте по принципу: «Да, вероятно, да, возможно...да, скорее всего...» Желание нападать проходит довольно быстро, так как не встречает ответной агрессии.</p>

Желаю вам удачи!