Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение центр развития ребёнка детский сад первой категории «Колокольчик»

**Семинар-практикум для родителей
«Конфликтные ситуации: профилактика и способы разрешения»**

**Упражнение “Мы рады вас видеть”**

**Цель:** создать условия для самораскрытия личности участников, их сплочению, повышению самооценки, умения принимать помощь крута.

– Уважаемые родители, сегодня у нас с вами есть уникальная возможность узнать друг о друге много нового и интересного. А для начала давайте поприветствуем друг друга. Сделаем это таким образом.

**Инструкция:** Встаем в круг. Каждый из нас делает один шаг к центру круга, показывает жест приветствия, называет свое имя, а также 2 личных качества на первую и вторую буквы своего имени и говорит пожелание, обращаясь ко всем остальным: “Добрый день!”, “Желаю всем узнать много нового и интересного” и т.д.

Следующий участник повторяет жест приветствия всех участников, а затем представляет себя (жест по принципу “снежного кома”). Так по цепочке каждый из нас поприветствует всех участников нашей группы.

**Итог:** Народы всех стран мира придают большое значение ритуалам приветствия. Волшебные три ключа: приветствие, имя, улыбка. Как важно  уметь обладать тремя волшебными ключами.

Тема нашей сегодняшней встречи Конфликты и способы их разрешения.

Довольно часто мы бываем вовлечены в разного рода конфликты - служебные, бытовые, межличностные.

Какие ассоциации возникают у вас при слове конфликт?

*(Ответы приглашенных.)*

К сожалению, среди многих людей господствует 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%

Приведённые выше 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.

КОНКУРЕНЦИЯ (10 %) – «АКУЛА».

УКЛОНЕНИЕ (10 %) – «ЧЕРЕПАХА».

УЛАЖИВАНИЕ (30 %) – «ПЛЮШЕВЫЙ МИШКА».

СОТРУДНИЧЕСТВО (50 %) – «СОВА»

* **Упражнение Sorry**
* **Тест Кактус.**

Предложить наклеить на агрессивный кактус цветы.

**Прощание**

Каждый из участников тренинга желает что-либо всем остальным в виде «скульптуры из самого себя» или все пишут несколько строк пожелания, а затем эти записи перемешивают и каждый выбирает для себя одно из них.

И напоследок: У каждого из вас есть 3 цветных квадратика. Считаете ли вы обсуждение данной темы полезной, изменит ли оно ваше поведение в конфликтной ситуации.

«ДА» - красный.

«НЕТ» - черный.

«СОМНЕВАЮСЬ» - зеленый.

Положить квадратики в корзину.