

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение
Центр развития ребенка детский сад № 55 «Золотой ключик»

Семинар-практикум для педагогов дошкольной образовательной
организации

"ВЫИГРАТЬ В КОНФЛИКТЕ. КАК?"

Автор методической разработки и ведущий:
педагог-психолог МБДОУ ЦРР ДС № 55
Татьяна Евгеньевна Кучук

Занятие 3 (слайд 1)

Семинар-практикум

«Выиграть в конфликте. Как?»

Цель: развитие навыков эффективного общения, формирование умения выходить из сложных и критических ситуаций социального взаимодействия с наименьшими потерями для здоровья.

Задачи:

1. Выявление личностных особенностей поведения в конфликте.
2. Освоение алгоритма решения конфликтной ситуации.
3. Освоение различных стратегий поведения в конфликтных ситуациях.
4. Обучение эффективным способу сохранения энергии в конфликте.

План семинара

I. Введение. Чему нас учит конфликтная ситуация. Самооценка своего поведения в конфликте.

II. Основная часть.

1. Знакомство с различными стратегиями поведения в конфликте.
2. Поддержка оппонента в конфликтной ситуации.
3. Что делать, если проблема принадлежит нам?
4. Моделирование различных стратегий поведения в конфликтной ситуации (ролевая игра).
5. Аутотренинг (Как помочь себе не потерять энергию в конфликте)

III. Рефлексия занятия

Литература:

1. Емельянов Ю.Н. Конфликтология. М. 2000
2. Зимняя И. А. Педагогическая психология. Ростов – на – Дону. 1997
3. Лукашенок О. Н., Щуркова Н. Е. Конфликтологический этюд для учителя. М. 1998
4. Пергаменщик Л. А. Список Робинзона. Мн. 1996
5. Сид Р. Групповая работа с детьми и подростками. М. 1999
6. Томсон П. Самоучитель общения. С.- П. 2002 .

Введение

Мы с вами уже говорили о том, что компетентность в сфере общения является одной из главных составляющих высокого профессионального уровня педагогов. Педагогам очень важно уметь быстро и легко устанавливать контакты и находить рациональные способы поведения в конфликте. Как показывает наш с вами жизненный опыт, общение без конфликта невозможно.

Чтобы включиться в работу, предлагаю задействовать активно наше правое полушарие и все каналы восприятия. Какие у нас есть анализаторы или каналы восприятия? Да, зрительный, слуховой, осязательный, обонятельный, тактильный. Итак,

Вопрос аудитории: обменяемся по кругу. Включаем ассоциативные образы. Если бы конфликт имел цвет, запах, вкус, звук, если бы его можно было потрогать, то какой бы он был по цвету, на вкус, какой бы у конфликта был звук, запах, какой конфликт на ощупь? Пожалуйста, по одной ассоциации. Начните так: если бы конфликт имел цвет, то... Я представляю конфликт ... на ощупь. Мне кажется, у конфликта ... запах. И т.д. Спасибо.

А вот какое определение дает новейший психологический словарь (**слайд 2**).

Конфликт (лат. *Confliktus* – столкновение) – 1) столкновение противоположных интересов, взглядов, серьезное разногласие, острый спор; 2) воспринимаемое расхождение интересов: убеждение сторон в том, что существующие у них в данный момент стремления не могут быть реализованы одновременно.

Вопрос аудитории: «Отрицательные стороны конфликтной ситуации нам понятны. А в чем, на ваш взгляд, состоит позитивная составляющая конфликта, ведь, если этот феномен существует в нашей жизни, для чего он нужен, какую пользу мы можем из него извлечь?»

Ответы. (5 мин.)

Подведение итога: конфликт это испытание нас на прочность. Что бы ни стало предметом конфликта, его суть одна: он говорит о том, как мы справляемся со стрессом и как строим свои

отношения, о наших защитных механизмах и уязвимых местах. Или, напротив, о нашей внутренней силе. В ситуации конфликта мы узнаем о себе, о своей личности что-то новое, скрытые в глубине души черты, о которых мы не подозревали. Мы учимся новым способам поведения или не учимся, тогда вновь наступим на те же грабли.

Чтобы справиться с конфликтом, на первом этапе очень важно понять: его причина всегда отчасти в нас самих. Поэтому **первое, что нужно сделать** – перестать быть жертвой, а **принять ответственность за происходящее на себя**. А на втором этапе уже принимать меры для конструктивного решения конфликтной ситуации.

Что значит: «Принять ответственность на себя?» Нам всем знакома ситуация детских конфликтов: на грозный вопрос: «Кто первый начал?» – во все времена нарушители спокойствия бубнят: «Это не я, это все он!».

Даже став взрослыми, в ситуации конфликта мы продолжаем разыгрывать все тот же детский сценарий «Это не я, это все он!». В любой конфликтной ситуации с нашей точки зрения всегда виноват кто-то другой, этот ужасный другой, который мешает мне быть хорошим. **(слайд 3)**

«Нежелание брать на себя ответственность – важнейшая проблема в человеческих отношениях».

«Конфликт дает нам возможность высказать свои обиды и изменить отношения в соответствии с нашими потребностями» – Шарль Ройзман

Странность любого спора в том и состоит, что друзья выходят из него, сдружившись еще сильнее, а влюбленные – еще крепче любя друг друга.

Психолог, конфликтолог Шарль Ройзман объясняет: во время любого конфликта в нашем сознании неизбежно возникает чрезмерно негативный, демонизированный образ «Другого», и мы сразу оказываемся в положении «жертвы», которая просто не может отвечать за происходящее. Этот механизм, не допуская ни малейшего сбоя, срабатывает в каждом конфликте. И свидетельствует о застарелых ранах в душе каждого из нас. Например, человек, который терзается тем, что его унизили, не подозревает, что каждый новый конфликт он теперь будет интерпретировать с точки зрения собственной униженности. Более того, будет и сам постоянно провоцировать ситуации унижения, при этом искренне полагая себя «жертвой», упрямо не замечая своей доли ответственности. Только он «жертва» не этого «ужасного другого», а страдает в первую очередь от собственных бессознательных установок. **(слайд 4)**

Но принять свою долю ответственности в конфликте – еще не значит разрешить конфликт, а только вступить в него. Но и это уже шаг на рациональную сознательную территорию, где может быть найден выход. Отказываясь вступать в конфликт, мы забываем, что он не только неизбежен, но и полезен.

Итак, **первый шаг** – перестать во всем обвинять других и набраться мужества **признать свою долю ответственности**. Хотя сделать это нелегко – роль пассивной жертвы иногда оказывается слишком удобной.

Педагогическое общение, это общение в нескольких системах: **(слайд 5)**

- Педагог – ребенок;
- Педагог – педагог;
- Педагог – администрация;
- Педагог – родители.

И в каждой из этих систем общения могут возникать конфликтные ситуации. Три последние группы: педагог – педагог; педагог – администрация; педагог – родители – можно объединить в одну большую группу: взрослый-взрослый.

Взаимодействие в этих 2-х системах предполагает конфликт межличностный. Существуют 2 его формы: конструктивная (или продуктивная) и неконструктивная. **(слайд 6)**

Неконструктивный межличностный конфликт возникает, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих. Обычно это вызывает яростное сопротивление другой стороны, диалог сопровождается взаимными оскорблениями, решение проблемы становится невозможным, межличностные отношения разрушаются.

Конструктивный межличностный конфликт – оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов и отношений.

В конфликтной ситуации разные люди ведут себя по-разному и по-разному решают возникшую проблему. Предлагаю проанализировать свои возможности выхода из конфликтной ситуации с помощью 2 тестов: **(10 мин.) (раздать)**

Тест 1 «Самооценка рационального поведения в конфликте»

Проанализируйте свои действия по 11 позициям в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по 5-балльной шкале следующим образом:

- 1 – полное соответствие вашего поведения той или иной позиции
- 5 – для вас не характерно такое поведение

№	Позиция	Оценка
1	Критически оцениваю партнера	1 2 3 4 5
2	Приписываю ему низменные или плохие намерения	1 2 3 4 5
3	Демонстрирую знаки превосходства	1 2 3 4 5
4	Обвиняю и приписываю ответственность только партнеру	1 2 3 4 5
5	Игнорирую интересы соперника	1 2 3 4 5
6	Вижу все только со своей позиции	1 2 3 4 5
7	Уменьшаю заслуги партнера	1 2 3 4 5
8	Преувеличиваю свои заслуги	1 2 3 4 5
9	Задеваю «больные точки» и уязвимые места партнера	1 2 3 4 5
10	Выдвигаю перед партнером множество претензий	1 2 3 4 5
11	Раздражаюсь, перехожу на крик, повышаю голос	1 2 3 4 5

Оценка результатов: Отклонение вправо от показателя «3» по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными навыками рационального поведения в конфликте. Отклонение влево от данного показателя говорит о том, что вы не обладаете достаточными навыками рационального поведения.

Тест 2 «Самооценка мудрого поведения в конфликте»

Проанализируйте свои действия по 5 позициям «мудрого» поведения в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по 5 – балльной шкале по следующей матрице:

№	Позиция	Оценка	Позиция
1	«Открытость» ума, вы настроены на понимание	5 4 3 2 1	Вы никогда не стремитесь понять своего оппонента

	доводов и аргументов оппонента		
2	Позитивное отношение к оппоненту	5 4 3 2 1	Негативное отношение к оппоненту
3	Рациональное мышление, вы контролируете свои эмоции	5 4 3 2 1	Вы отдаетесь стихии эмоций
4	Сотрудничество, вы не делаете ставку на односторонний выигрыш, а ориентируетесь на равенство и сотрудничество	5 4 3 2 1	Вы стремитесь к одностороннему выигрышу
5	Терпимость, вы признаете право людей быть такими, какие они есть	5 4 3 2 1	Вы нетерпимы к оппоненту, вас раздражают его эмоции, его позиция или точка зрения, не совпадающие с вашими

Оценка результатов: Отклонение влево от показателя «3» по среднему арифметическому свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными признаками «мудрого» поведения в конфликте.

Отклонение влево от данного показателя говорит о том, что вы пока не обладаете достаточными признаками «мудрого» поведения в конфликте. В этом случае вам необходимо обратиться к технологиям рационального поведения в конфликте и заняться тренировками.

Всего введение 20 мин.

II. Основная часть

Сегодня я хотела бы поговорить с вами о том, как выиграть в конфликте в системе «взрослый-взрослый». Начнем с конструктивного конфликта, когда стороны все-таки способны к диалогу в принципе. Существует несколько стратегий поведения в конструктивном межличностном конфликте **(слайд 7)**.

- 1) **Соперничество (противоборство)**, сопровождающееся открытой борьбой за свои интересы;
- 2) **Сотрудничество**, направленное на поиск решения, удовлетворяющее интересы всех сторон;
- 3) **Компромисс** – регулирование разногласий через взаимные уступки;
- 4) **Избегание**, заключающееся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая своего, но и не настаивая на своем;
- 5) **Приспособление к ситуации** – тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.

Эти стратегии поведения в конфликте и вообще в жизни зависят от базовых психологических установок, которые формируются на самом деле к 5-6 годам. Их 4: **(слайд 8)**

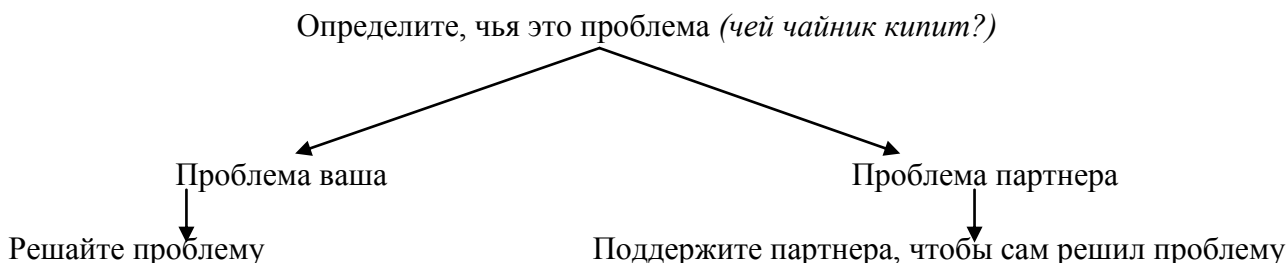
- У меня все хорошо, у тебя все хорошо;
- У меня все хорошо, у тебя все плохо;
- У меня все плохо, у тебя все хорошо;
- У меня все плохо, у тебя все плохо;

Редко кто-то придерживается только одной установки, но чаще всего доминирует одна из них. В сложных конфликтных ситуациях люди реагируют чаще всего привычным способом. Важно

осознать свою доминирующую установку, и если она не эффективна или не конструктивна, то менять ее.

Решение конфликтных ситуаций на самом деле сводится к очень простому алгоритму (слайд 9).

Алгоритм решения конфликта в системе «взрослый-взрослый»



Начнем с того, когда в конфликте «кипит чайник» оппонента, когда проблема принадлежит партнеру.

Психологи предлагают поддержать его, чтобы он мог сам решить свою проблему. Как? (слайд 10).

Поддержка «другому» (ребенку, партнеру по общению) в самостоятельном решении проблемы:

Подавление	Поддержка	
Не делай так	<i>Активное слушание</i> без оценки событий и навешивания «ярлыков» на участников конфликта	– Расскажите, что случилось... – И что было дальше?... (стимулировать к более подробному рассказу)
Давай я за тебя	<i>Присоединение</i>	Да, я вас понимаю... У меня тоже так бывало...
Думай сам	<i>Вербализация чувств</i> в утвердительной форме	Вам обидно Вы рассердился Вы расстроен Вас это очень задело Вас очень тревожит этот факт У Вас это вызывает некоторый (или яростный) протест Вы огорчены
Ты сам виноват	<i>Стимулирование</i> на поиск решения	Что вы теперь будете делать? Какие варианты вы видите? Отличная идея
Это он виноват	<i>Метод естественных последствий</i>	Если ваш вариант будет воплощен, что произойдет? Что вы будете чувствовать?
	<i>Предложение помощи</i>	Вам нужна моя помощь? Какая? (если не может предложить)

		никакие варианты)
	Метафора. Рассказ подобной истории из своего опыта	Рассказать вам, как я справился с подобной проблемой?

Теперь давайте рассмотрим ситуацию, когда проблема принадлежит нам. Что значат эти слова: «Это моя проблема», как ее решать?

Самое трудное всегда – сделать первый шаг. В деле разрешения конфликта это означает обратиться к своему оппоненту и высказать то, что мы чувствуем. Но стремление восстановить мир разбивается о нашу неуверенность, гордыню, страх унижения... Тем важнее признать, что и на нас самих неизбежно лежит часть ответственности за конфликт, пусть даже минимальная. И, значит, первый шаг – обратиться не к другому, а к себе. Чтобы лучше ладить с людьми, надо лучше относиться к себе. Как это сделать?

Стратегии поведения в конфликте (слайд 11)

Я – плохой, Ты – хороший	Я – хороший, Ты – хороший
Уступки другому, приспособление к ситуации – тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.	– Диалог, сотрудничество , направленное на поиск решения, удовлетворяющее интересы всех сторон; – Компромисс – регулирование разногласий через взаимные уступки;
Я – плохой, Ты – плохой	Я – хороший, Ты – плохой
Уход, игнорирование, избегание , заключающиеся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая своего, но и не настаивая на своем; «Ни себе, ни людям»;	Конфронтация, соперничество (противоборство) , сопровождающееся открытой борьбой за свои интересы; Перетягивание «одеяла» на себя;

I. **«Я – хороший, ты – плохой».** Решиться на конфронтацию, борьбу, открыто защищать свои интересы.

Вопрос аудитории: «Когда мы можем позволить себе решиться на конфронтацию, на борьбу?»

Ответы.

Не всегда «другой» – плохой. Но бывает так, что нет другого выхода, диалог невозможен, другая сторона не хочет в нем участвовать, тогда надо решиться на противостояние, на жесткий разговор, надо набраться смелости и твердо заявить о своей позиции. Часто люди боятся открытых столкновений.

Почему?

Страх потерять отношения, пойти на разрыв связей: дружеских, любовных, профессиональных. Но если мы постоянно избегаем конфликта, то возникает ложь, притворство. Открытое противостояние помогает нам выстроить собственные границы, дать понять другому, где они проходят, для этого нужна смелость заявить четко свою позицию, высказать свое страдание другому и, возможно, обнаружить его страдание. Парадоксальным образом цель открытой конфронтации – понять себя. И тут можно обнаружить довольно суровые вещи: свои страхи, свой гнев и т.д., крах своих иллюзий. Единственный путь – принять этого незнакомца в себе, и принять другого, что он – другой, со своими страхами, надеждами, гневом и иллюзиями.

В ситуациях открытого противоборства часто происходит «всплеск» бурных эмоций и, как правило, это приводит к обострению ситуации. Эмоциональное возбуждение мешает оппонентам понять друг друга, оно не позволяет им четко изложить свои мысли. Поэтому управление эмоциями в конфликтном взаимодействии является одним из необходимых условий конструктивного решения проблемы. В этих случаях можно использовать следующие, доступные и не требующие специальной подготовки приемы: **(слайд 12)**

1. **Первое правило самоконтроля эмоций** – спокойная реакция на эмоциональные действия партнера. Когда ваш партнер находится в состоянии эмоционального возбуждения, не поддавайтесь действию психологического закона заражения и не входите в такое же состояние сами. В этом случае, удержавшись от первоначальной эмоциональной реакции, задайте себе вопросы: «Почему он так себя ведет?», «Каковы его мотивы в данном конфликте?»
2. **Второе правило самоконтроля эмоций** – рационализация эмоций, обмен содержанием эмоциональных переживаний в спокойном тоне, вербализация чувств. Сообщая о своих обидах, переживания, партнеры получают разрядку. Такой обмен должен быть осуществлен в спокойной форме, а не в форме взаимных оскорблений. Здесь уместно вспомнить правила осуществления отрицательной обратной связи, технологии «Я-сообщения» и метод «сэндвича».
3. **Третье правило самоконтроля эмоций** – поддержание высокой самооценки в переговорном процессе. Занижение самооценки участниками конфликта может быть причиной нежелательных эмоциональных реакций. Поэтому важно поддерживать высокий уровень самооценки и у себя, и у своего оппонента.

Разделить участников на 3 подгруппы.

Задание: рассмотреть ситуацию согласно предложенному алгоритму. Предложите 2 варианта решения конфликтной ситуации. Когда проблема принадлежит партнеру – какие способы поддержки вы предложите. Когда проблема ваша – метод открытой конфронтации.

1. Воспитатель – маме (с претензией): «Ваш сын сегодня на участке играл с мячом, несмотря на мои запреты, и разбил стекло на веранде». Мама – воспитателю (раздраженно): «Ну, значит, вы плохо следили за ним. Меня же здесь не было. Меня он всегда слушается. Я же не могу за вас работать».
2. Мама – воспитателю: «Почему у вас на утреннике всегда выступают одни и те же дети? Моему ребенку вы никогда не даете стихи или роль. Он всегда сидит. Вы же обязаны всех детей развивать, а не только некоторых».
3. Мама – воспитателю: «Этот ваш Вася сломал у моего ребенка дорогую игрушку. Куда вы смотрели? Этот Вася ненормальный, а вы ему потакаете. Его вообще надо из группы убрать. Он всех детей портит».

15 мин.

- II. **«Я – плохой, Ты – плохой».** Уход, игнорирование, избегание, заключающиеся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая своего, но и не настаивая на своем;

Бывает, что все возможности исчерпаны: больше нет сил ни говорить, доказывать или пытаться понять. Если чувство вины не покидает ни на минуту, если прояснить болезненные отношения не получается – не важно, кто другая сторона – муж, друг, начальник, даже родная мать, которая ни дает ни жить, ни дышать. Тогда уход – это не трусость, это способ себя сохранить. Необходимо мужество и много душевных сил, чтобы уйти: ведь потом предстоит собирать себя заново. Но бывают такие ситуации, в которых главное – защитить себя.

Непорядочность, манипуляции, шантаж, игра на чувствах или насилии, в том числе и психологическое: из такой ситуации остается только бежать, и как можно дальше.

Практика 10 мин. (Те же ситуации, задание: предложить варианты стратегии ухода, избегания конфликта, без поддержки оппонента)

Конфликт будет заведомо неконструктивным из-за типа личности одного из оппонентов. «Но тип личности – естественное явление. Никому в голову не придет винить человека за то, что он плохо видит, например». Чтобы сохранить себя в отношениях с трудными людьми, надо понять, а стоит ли вообще с ними общаться.

Итак, «трудные» типы личности, **(слайд 13)**

Депрессивный тип. Такие люди плохо относятся к себе, считают, что мир жесток и несправедлив и дальше будет только хуже. Стратегия общения – не поддаваться их настроению.

Параноидальный тип. Подозрительные, недоверчивые и негибкие люди. Они борются со всеми, в том числе, и с воображаемыми врагами, а их много, врагов. Не терпят никакой критики. Стратегия общения – избегать.

Истероидный тип. Быстрые смены бурных эмоций – от хохота и веселья к слезам, демонстративное поведение, желание привлечь к себе внимание капризами, неумение принять и понять собственные чувства... Стратегия общения: не принимать всерьез их попытки вас очаровать и не давать себя растрогать их преувеличенными переживаниями.

Нарциссический тип. Амбициозность, особое чувство своей исключительности, склонность манипулировать, отсутствие сочувствия к другим. Стратегия общения: решите, в чем вы (не) готовы уступить, и не ждите от них поведения «услуга за услугу», не ждите сочувствия и жалости.

III. **Я – хороший, ты – хороший. Наладить диалог, найти компромисс.** Различные психологические школы предлагают 4 способа: **(слайд 14)**

1. **«Гигиена общения»** – соблюдение этих правил поможет избежать деструктивных отношений, в которых обмен мнениями невозможен, а любая беседа – диалог глухих.

- говорить то, что мы чувствуем (вербализация чувств);
- задавать честные вопросы;
- принимать чужие слова, не интерпретируя их;
- уметь сказать «нет» другому, при этом не дискредитируя его предложения;
- учиться говорить «да», не чувствуя себя обязанными;
- использовать «Я-сообщения», т.е. говорить о себе, а не упрекать собеседника;

2. **Общение без насилия: (слайд 15)** четко формулировать свои потребности в конфликте. Метод ненасильственной коммуникации учит утверждать себя в уважении к другим и побуждать других к «симметричному ответу»:

- понаблюдать за ситуацией молча, прояснить для себя свои чувства (Дети опять не убрали за собой после еды. Я устала и рассержена);
- сформулировать собственные потребности в данной конкретной ситуации (Я хочу, чтобы в доме было чисто и аккуратно);
- высказать конкретную просьбу, обращенную к другим (Пожалуйста, не забывайте убирать за собой и мыть посуду).

«Я вижу, что дети опять не убрали за собой после еды. Я после работы устала и от грязи в доме рассержена. Я хочу, чтобы в доме было чисто и аккуратно. У меня большая просьба к вам, пожалуйста, не забывайте убирать за собой и мыть посуду».

При этом важно убедиться, что непонимание исключено. Возможно, для этого придется несколько раз переформулировать свои высказывания, пока они не будут поняты всеми участниками ситуации.

3. Транзактный анализ: вести себя по обстоятельствам. (слайд 16)

Транзактный анализ разработан выдающимся американским психологом и психиатром Эриком Берном. Он утверждает, что в каждом из нас, независимо от возраста живут три «состояния Я». **«Ребенок»** – свободный, спонтанный, творческий, непринужденный. Адаптированный «ребенок» – сверхпослушный с чувством вины. Не адаптированный «ребенок» – сопротивляющийся, непокорный, упрямый.

«Родитель» – приверженность к нормам и правилам, стремление заботиться, опекать, но в то же время поучать, настаивать на своей правоте «Делай, как я сказал».

«Взрослый» – его задача – наиболее полное и эффективное взаимодействие с повседневной реальностью с учетом всех обстоятельств, анализ «ребенка» и «родителя».

В разных ситуациях, с разными людьми грани нашего «Я» проявляются по-разному. Транзактный анализ помогает понять какое состояние «Я» может быть более полезным в той или иной ситуации.

4. Терапия любовью.

Представить своего оппонента и, на манер мантры, повторять «Я сожалею, прости. Спасибо, что ты есть, что ты учишь меня. Люблю тебя». Упражнение «Роза». (рассмотрим ниже).

Практика 15 мин. Те же ситуации. Задание: наладить диалог, найти компромисс, используя различные подходы.

IV. Я – плохой, Ты – хороший. Уступки другому, приспособление к ситуации – тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.

Вопрос аудитории: «Что с нами происходит в такой ситуации? Если мы не можем из нее уйти, не можем решиться на открытую борьбу, и нам не доступны конструктивные способы?»

Ответы.

Не будем подробно рассматривать эту ситуацию. Из нее выход может быть в представленные выше три, и стратегия будет соответствующая.

Итак, мы обсудили ситуацию, когда проблема наша, мы ее признали, и будем выстраивать стратегию общения ту, которая нам ближе в данный момент. Какая стратегия наиболее конструктивна, на ваш взгляд?

А сейчас я хочу предложить вам упражнение «Роза», оно универсально и очень эффективно.

Упражнение «Роза» 10 мин.

1. Сядьте удобно, сделайте несколько дыхательных упражнений, постарайтесь расслабиться, насколько это возможно.
2. Вы совершенно спокойны, на вдохе чувствуем вдыхаемый воздух, он прохладный, наполняем воздухом все тело, при вдохе наполняем себя солнечной энергией. Она проникает во все клеточки тела, на выдохе чувствуем теплый воздух на выдохе все напряжение, усталость, раздражительность отдаем земле, выдыхаем усталость в землю. На вдохе наполняем солнечной, золотой энергией, на выдохе сбрасываем утомление в землю.

3. Представьте себе розу, рассмотрите внимательно все детали, стебель, листья, шипы, капельки росы. Представьте цвет вашей розы, у каждой он свой, не обязательно красный, дайте волю воображению, создайте только свою неповторимую розу. Посмотрите, какие лепестки у розы, какие прожилки, как один цвет перетекает в другой. Представьте, что нежно прикасаетесь к лепесткам, почувствуйте какие они упругие, глянцевые, как приятно это прикосновение. Понюхайте розу, почувствуйте нежный аромат. Наполните себя этим ароматом.
4. Отодвиньте розу в воображении от себя на 40-60 см, представьте вашего оппонента, подарите ему розу.
5. Создайте еще одну розу в воображении, можно изменить цвет, снова подарите ее ему, можно создать целый букет прекрасных роз и подарить оппоненту в своем воображении.
6. Удерживая образ розы в воображении, найдите у себя на теле, в одежде что-то, что всегда с вами. Это может быть мочка уха, ноготь любого пальца, кольцо, часы. Прикоснитесь рукой, удерживайте руку.
7. В другой раз, когда захотите быстро создать образ розы в воображении, прикоснитесь к этой детали и скажите мысленно «Роза».
8. Растворите созданную розу. Еще раз создайте розу, теперь для себя. Представьте, как солнце освещает вашу розу, как лучи соприкасаются с лепестками, как они сияют. Поднимите вашу сияющую на солнце розу над головой и представьте, что она входит в вас через темя в голове. Представьте, что роза и солнце внутри вас. Еще раз почувствуйте ее, запомните все ощущения. Можно открыть глаза.

(Слайд 17) *«Искренность, уравновешенность, понимание самого себя и других – вот залог счастья и успеха в любой области деятельности»* – эти слова Г. Селье как нельзя лучше подходят к определению рационального поведения в конфликте.

Чтобы не потерять свою энергию во время конфликта или внезапного энергетического нападения, существует много разнообразных приемов и методик. Но надо помнить самое главное. Если человек ожидает, что окружающие агрессивны и могут в любой момент «напасть» на него, то он провоцирует нападение. С нами делают только то, что мы позволяем с собой делать. Если человек подвергся этому нападению, значит, с точки зрения энергетических законов Вселенной, ему указали на его слабое место, на ту эмоцию, с которой актуально работать.

Главный способ защиты – поймать в себе состояние «золотого яйца», обеспечивающее его обладателю спокойствие, уверенность, безмятежность. Один из быстрых, но не простых способов: одновременное сосредоточение на кончиках пальцев рук, ног, носа и языка. Самая лучшая защита – ваша прозрачность, неучастие в любых действиях «вампира»-манипулятора. Любовь и сочувствие нападающему.

В ситуации внезапного нападения вместо сопротивления разом открывайте все чакры. Представьте, что внутри вас полая труба от макушки до копчика. В нее влетает посторонний гнев и уходит в землю, при этом смотреть между глаз, на межбровье оппонента, улыбаться, создавать в уме розу, мысленно дарить ее и, на манер мантры, повторять «Я сожалею, прости. Спасибо, что ты есть, что ты учишь меня. Люблю тебя».

III. Рефлексия занятия 7 мин.

И в заключении давайте обсудим, чем для вас был полезен сегодняшний семинар?