**Педагогічна майстерність.**

**Тренінг з педагогами**

**Тема «Конфлікти контакти»**

**Мета**:уточнення поняття «конфлікт», вивчити стратегії подолання конфліктної ситуації, розглянути данну тему як невід'ємну частину взаємин, розвиток ефективних засобів комунікації, надати можливість учасникам тренінгу одержати досвід конструктивного вирішення конфліктних ситуацій; розвиток професійної рефлексії.

**Завдання:**

* надати теоретичну інформацію про конфлікти та їх причини, про особливості педагогічних конфліктів;
* вивчити конфлікт як елемент людських взаємин;
* вивчити способи поведінки в конфлікті, групова діагностика;
* навчитися адекватно сприймати й оцінювати себе;
* навчитися всебічно розглядати конфліктну ситуацію;
* сприяти формуванню навичок спілкування, вміння слухати, висловлювати свою точку зору, приходити до конструктивного рішення;
* закріпити в практичних вправах набуті теоретичні знання.

**Контингент**: вчителі, майстри

**Тривалість заняття**: 2 години

**Хід заняття**

***Привітання. Вступ***

Доброго дня, шановні колеги! Сьогодні ми проведемо нашу зустріч у формі тренінгу. Тренінг – це навчання досвідом. Він передбачає те, що присутні мають змогу поділитися й обмінятися між собою знаннями та проблемами, а також попрацювати разом для пошуку рішення. Це чудова форма налагоджування спілкування, профілактики конфліктів у навчальному середовищі, адже не секрет, що бувають непорозуміння не тільки між учнями, а також між колегами.

***Вправа «Знайомство - привітання»(5 хв)***

Мета: підготувати учасників до роботи, створити комфортну атмосферу, хороший настрій, сприяти згуртованості групи.

Хід вправи: психолог пропонує таку форму знайомства: назвати своє ім’я та промовити фразу, що починається зі слів:

«Мене звуть...»

«Про мене говорять, що я…»(опладують)

***Прийняття правил роботи групи (5 хв)***

Хід вправи: Тренер звертається до групи з питанням: Для чого в нашому житті існують правила ?

Правила потрібні для створення такої обстановки, щоб кожен учасник:

* Міг відкрито висловлюватися і виражати свої почуття і погляди;
* Не боявся стати об’єктом глузувань і критики;
* Був упевнений у тім, що все особисте, що обговорюється на занятті, не вийде за межі групи;
* Одержував інформацію сам і не заважав одержувати її іншим.

Учасники складають і приймають правила групи.

Після відповідей учасників записуємо на плакаті «Правила роботи тренінгу» (орієнтовані)

- бути активним;

- говорити від свого «Я»;

- проявляти повагу;

- телефон на БЗР;

- говорити по суті;

- обговорювати дію, а не особу.

***Визначення очікувань від заняття. (5хв)*** Спробуйте поділитись своїми думками . Візьміть будь-ласка липкий папірта напешіть свої очікування стосовно нашого заняття. Далі треба вийти і закріпити їх на ватман. Обговорення.

***Вправа « Незакінчене речення»(5хв.)***

Тренер пропонує учасникам шляхом вправи « Н.р.»назвати по черзі асоціацію, що виникає як реакція на речення «Конфлікт для мене – це…».Записуємо відповіді

*Отже: Конфлікт це - (лат. conflictus - зіткнення, сутичка) - зіткнення протилежних інтересів і поглядів,напруження і крайнє загострення суперечностей, що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що супроводжуються складними колізіями.*

*- Як ви вважаєте, чи може існувати життя без конфлікту?(Ні)*

**Вправа «Літак»(10хв)**  Перед кожним із вас лежить паперовий літак, ваше завдання написати на лівому крилі негативні сторони конфлікту, а на правому – позитивні. Запустіть літак своїй колезі і допишіть ще варіанти позитивних та негативних сторін. Запуск повторити3-4рази. Давайте зачитаємо отримані результати. Приклади:

* Перевірка взаємин
* Виявлення та дослідження глибинних суперечностей
* Досягнення певної згуртованості ( або навпаки….) при вирішенні конфлікту
* Виявлення слабких місць та їх усунення
* Сприяє розрядці і відсуває на другий план інші несуттєві конфлікти
* Погіршення настрою, здоров'я
* Зниження продуктивності праці
* Формування уявлення про конфліктну сторону як про ворога
* Зміщення акценту з предмета конфлікту на досягнення перемоги

*- Як ви вважаєте :Конфлікти можна попередити?(5хв)( підводимо диспут до :в одних випадках можна попередити, а в інших – можна лише пом’якшити.)*

*Конфлікт за суб'єктами:*

* *Внутрішньо особистісний;*
* *Міжособистісний;*
* *Між груповий;*
* *Між особою та групою.*

*За виявом:*

* *Прихований;*
* *Відкритий*

*За результатом:*

* *Конструктивний;*
* *Деструктивний.*

***Природно, кажний з нас з тієї чи іншої ситуації буде виходить по-різному. Багато чого залежить від вибору стилю поведінки, відповідного конфліктної ситуації. Одні стилі можуть бити найбільш еффективними для розв'язання конфліктів певного типу, інші, навпаки, можуть мати низький еффект.***

А зараз я пропоную **Вам тест «Стратегії поведінки в конфлікті»(10хв),** за допомогою якого Ви зможете визначити, який стиль поведінки в конфлікті властивий саме Вам. Пропонуємо вам 15 тверджень. Кожен пункт оцініть наступним чином: 1 категорично не згоден - 1 бал; 2 не згоден - 2 бали; 3 згоден - 4 бали; 4 повністю згоден - 5 балів.Стилі поведінки в конфликтних ситуаціях.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |

Опитувальник

1.Я людина принципова і ніколи не змінюю своєї позиції.

2.Мені складно відстоювати свою позицію, навіть якщо я точно знаю, що правий.

3. Витрачаю багато часу на пошуки спільних точок дотику.

4.Для мене важливіше зберегти добрі стосунки, навіть якщо доводиться жертвувати своїми інтересами.

5.Я відгукуюсь на пропозиції інших, але сам не схильний виявляти ініціативу. (мається на увазі конфлікт)

6.З будь-якого конфлікту я вихожу переможцем.

7.Я уникаю напряженних ситуацій, хоча справа від цього може постраждати.

8. Переглядаю свою точку зору, відчувши в ході обговорення свою неправоту.

9.Багато часу я приділяю проблемам інших і часто забуваю про себе.

10.Я легко погоджуюся поступитися, якщо інший робить так само.

11.Продовжую суперечку до тих пір, поки співрозмовник не змушений буде прийняти мою точку зору.

12.Я домагаюся эффективних результатів, коли працюю під керівництвом більш досвідченного партнера.

13.З задоволенням проявляю ініціативу у примиренні сторін.

14.Якщо це зробить іншого щасливим, даю йому можливість настояти на своєму.

15.Часто я погоджуюся на першу ж умову, яка веде до врегулювання проблеми у відносинах.

Тепер знайдіть свої відповіді в таблиці і підрахуйте кількість отриманих балів. Поряд з цифрами, що позначають номер твердження, поставте відповідний бал і підрахуйте їх суму. Для підрахунку балів вам даємо 3 хвилин. Як Ви розумієте, вам притаманний той стиль поведінки, який отримав найбільшу кількість балів. На партах лежать розшифровки-нагадування кожного стилю поведінці.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Стилі поведінки у конфлікті** | № тверджень | **Сума балів** |
| Конкуренція | 1, 6, 11 |  |
| Уникнення | 2, 7, 12 |  |
| Співробітництво | 3, 8, 13 |  |
| Пристосування | 4, 9, 14 |  |
| Компромисс | 5, 10, 15 |  |

***Інформаційне повідомлення 15-20хв)***

***Стиль «Співробітництво»*** Тип поведінки, який забезпечує максимальне задоволення в конфлікті як власних інтересів, так і інтересів протилежної сторони. Зміст такої поведінки описують приказки «одна голова добра, а дві краще», «те, що добре для вас, те добре і для мене», а результат поведінки – формулою «перемога - перемога» (власна перемога – перемога опонента). (приклад апельсин :В ході обговорення з'ясувалося :одному потрібен сік, іншому цедра)

Такий підхід використовують в описаних нижче ситуаціях:

1. Обидві втягнуті в конфлікт сторони мають рівну владу або не помічають різницю в становищі для того, щоб на рівних шукати рішення проблеми.
2. У вас тісні, взаємозалежні стосунки з іншою стороною.
3. Ви обидва здатні викласти суть своїх інтересів і вислухати один одного.
4. Ви та інша людина ознайомлені з проблемою, і бажання обох сторін відомі.

***Стиль конкуренції***

Людина, яка користується цим стилем, дуже активна і віддає перевагу йти до вирішення конфлікту своїм власним шляхом. Девіз такої людини : «Мене не хвилює те, про що думають інші. Я збираюсь довести, що в мене є своє рішення проблеми».

Приклад тих випадків, коли слід використовувати такий стиль поведінки:

1. Результат дуже важливий для вас, і ви робите велику ставку на своє рішення проблеми, що виникла.
2. Рішення потрібно прийняти дуже швидко, і ви маєте достатньо влади для цього.
3. Ви відчуваєте, що у вас немає іншого вибору і що вам нічого втрачати.

Коли ви використовуєте цей підхід, то можете бути недостатньо визнаним, але ви завоюєте прихильників, якщо він дасть позитивний результат.

***Конкуренція -***це типповедінки, за якою у конфлікті максимально враховується і задовольняються власні інтереси та мінімально інтереси опонента. Зміст поведінки – «Сильний завжди правий», «Переможців не судять».

Результат поведінки – «перемога-поразка» (власна перемога – поразка опонента) (приклад апельсин один отримує, а інший ні).

***Стиль уникнення***

Ви можете використовувати цей стиль, коли проблема, яка розглядається, не дуже важлива для вас, коли ви вважаєте, що проблема зникає сама собою. Суть поведінки відображають відомі приказки : «не буди лихо, доки тихо».

У цьому разі жодна із сторін не отримує, а результат поведінки формулюється як «поразка - поразка» (власна і опонента) (приклад апельсин, жодний не отримує).

. Причинами такої поведінки у конфлікті можуть бути такі чинники:

1. Усвідомлення відсутності необхідних результатів для здобуття «перемоги» над протилежною стороною.
2. Якесь особливе ставлення до протилежної сторони.
3. Намагання виграти час для «перегрупування сил» і наступної перемоги.
4. Індивідуально-психологічні особливості учасників конфлікту (несхильність до жорстоких форм поведінки, м’який характер, низький рівень домагань).
5. Спроба вирішення проблеми негайно неможлива, оскільки відкрите обговорення конфлікту може тільки погіршити ситуацію.
6. Ви відчуваєте, що у інших більше шансів вирішити цю проблему.

***Стиль «Компроміс»***

Тип поведінки, який забезпечує часткове задоволення у конфлікті як власних інтересів, так і інтересів протилежної сторони. Досягається за такої умови: «Я поступаюсь тобі в чомусь, а ти мені - в іншому».

Зміст такої поведінки формулюється за допомогою приказок: «краще півхліба, ніж нічого», «Поганий мир краще за добру сварку», а результат поведінки описується формулою «поразка - поразка» (часткова власна поразка – часткова поразка опонента), бо інтереси жодного із опонентів не задовольняються цілком. (приклад апельсин , 50/50).

***Типові ситуації***, у яких стиль компромісу найбільш ефективний:

1. обидві сторони мають однакову владу та мають взаємовиключні інтереси.

2. Інші підходи до рішення проблеми виявились неефективними.

3. Задоволення вашого бажання має для вас не дуже велике значення, і ви можете змінити поставлену на початку ціль.

4. Компроміс дасть вам змогу зберегти взаємовідносини, а ви надаєте перевагу отримати щось, ніж усе витратити.

***Стиль «Пристосування»***

Тип поведінки, орієнтований на мінімальне врахування в конфлікті власних інтересів і максимальне задоволення інтересів супротивника. Зміст такої поведінки втілюють приказки: «Убий ворога своєю добротою», «Мир за будь-яку ціну», а результат поведінки сформулювати як «поразка - перемога» (власна поразка – перемога опонента). (приклад апельсин один отримує, а інший ні).

Найхарактерніші ситуації, у яких рекомендується цей стиль поведінки:

1. Вас не дуже хвилює те, що трапилось.
2. Ви хочете зберегти мир і добрі стосунки з іншими людьми.
3. Ви розумієте, що результат набагато важливіший для іншої людини ніж для вас.
4. У вас мало влади або мало шансів на перемогу.
5. Ви розумієте, що правда не на вашому боці.

Коли ви погоджуєтесь або жертвуєте своїми інтересами на користь іншого, ви можете пом’якшити конфліктну ситуацію і встановити гармонію.

***Коли людина перебуває у конфліктній ситуації, то для розв'язання проблеми їй потрібно визначити свій стиль поведінки. Фактично це стратегія розв'язання конфлікту.***

Зараз кожен з Вас також з'ясує (**визначить) свій психологічний тип людини у конфліктній ситуації.**

Інформація для роздуму. Визначте самостійно до якого типу ви відноситесь, запитайте у своїх друзів та людей, думка яких для вас важлива.

1. Максималіст - проявляється досить жорстко, людині важко відступати від своїх поглядів. Його думка настільки важливо, що він не чує, що говорить інший. Марно доводити свою точку зору. Його девіз "Я завжди правий!"

2. Борець - часто сам провокує конфлікт, йому важливо помірятися силами. Коли емоції виплеснулися і він бачить, що суперник гідний, він готовий прийняти чужу точку зору. Девіз "Давай поборемося і потім я тебе вислухаю!"

3. Нейтрал - має чіткі внутрішні оцінки, судження, знає хто прав, хто винен, - але ніколи не говорить, зберігає нейтралітет. Девіз "Нікому нічого не скажу. Самі розбирайтеся!" Сам конфлікт вступає рідко, частіше бывае спостерігачем.

4. Миротворець - заважає взагалі проявитися конфлікту і побачити його позитивну сторону. Його девіз "Все добре. Хлопці, давайте жити дружно!":

5. Реаліст - це той чоловік, який дуже чітко бачить свою позицію і схвалює її. І добре розуміє позицію іншої людини і теж схвалює її. Він просто розглядає обидві позиції як реальність. Реалісти завжди стежать за своїми емоціями. Насправді реалісти не бояться проблем. Девіз "Я поважаю себе і тебе."

Знання цих п'яти типів дає можливість покращувати відносини з іншими.

**Притча-казка** Жили-були старий та стара. Не було жодного дня, щоб вони не посварилися. Будь-яка розмова у них обов'язково закінчувався скандалом. Звичайно, вони обидва від цього страждали, але вони не знали що потрібно зробити, щоб цього не було. Всі сусіди знали про їх сварках. І ось одного разу сусіди порадили старій сходити за порадою до мудреця, який жив у горах. Стара вирушила в дорогу. Йшла вона довго, поки нарешті не прийшла до того місця, де жив старий мудрець. Він вийшов до неї і запитав:

— Що тобі треба від мене?

Стара зі сльозами на очах розповіла йому про свої сварки з чоловіком. Вислухав його уважно мудрець, потім пішов до колодязя, набрав там води і віддав бабі:

— Ось тобі чарівна вода. Коли наступного разу ви будете сваритися, візьми цю воду, набери її в рот і тримай у роті до тих пір, поки не заспокоїшся.

Подякувала стара мудреця, взяла воду і пішла додому. Коли вона повернулася додому, старий почав лаятися:

— Де ти була так довго?

Тільки було, хотіла баба у відповідь заругаться, як згадала про чарівну воді, яку дав їй старий мудрець і швидко набрала в рот. Старий покричав-покричав, побачив що стара не відповідає, стало йому соромно і він замовк. З тих пір так і повелося: як тільки старий починає лаятися, стара поспішно набирає в рот воду, яку дав їй мудрець і тримає, поки старий не замовкне. А якщо старій хочеться почати кричати і лаятися, вона знову набирає воду і тримає, поки не заспокоїться. Поступово вони відвикли лаятися і з тих пір вони жили тихо і мирно. Вирішила стара подякувати мудреця, за те що відучив їх лаятися. Прийшла вона знову до нього і розповіла, як у них тепер все змінилося, благодаре його чарівної воді. Засміявся мудрець і сказав: — Я тобі дав не чарівну воду, а саму звичайну, яку я набрав з колодязя. Але так як ти користувалася їй, так як я тобі сказав, то вона дійсно допомогла. Стара була вражена: як так ловко придумав мудрець, що з допомогою простої води, вони з чоловіком відучилися сваритися? Тим не менш вона ще раз подякувала мудреця і пішла додому дуже задоволена. З тих пір вони з чоловіком більше ніколи не сварилися. *Висновок – важливість контролювати свої емоції, вчасно зупинитися.*

А зараз я хочу вам запропонувати **методику "Педагогічні ситуації" (20хв)** Кожен з вас отримуе педагогічну ситуація Для кожної ситуації оберіть  один варіант відповіді, котрий  найбільш правильний на вашу думку. Поясніть свій вибір.

***Ситуація 1***

Ви приступили до проведення уроку. Всі учні заспокоїлися, настала тиша, і раптом у класі хтось голосно засміявся. Коли ви, не встигнувши нічого сказати, питально і здивовано подивилися на учня, що засміявся, він, дивлячись вам прямо в очі, заявив: «Мені завжди смішно дивитися на вас і хочеться сміятися, коли ви починаєте вести заняття».

Як ви відреагуєте на це? Виберіть підходящий варіант слів наведених реакцій учителя з числа запропонованих нижче.

*1. «От тобі і на!»*

*2. «А що тобі смішно?»*

*3. «Ну, і заради бога!»*

*4. «Ти що, дурачок?»*

*5. «Люблю веселих людей».*

*6. «Я радий(а), що створюю в тебе веселий настрій».*

*7. Власний варіант \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

***Ситуація 2***

На самому початку заняття або вже після того, як ви провели кілька занять, учень заявляє вам: «Я не думаю, що ви як педагог, зможете нас чомусь навчити». Ваша реакція:

*1. «Твоя справа — учитися, а не учити вчителя».*

*2. «Таких, як ти, я, звичайно, нічому не зможу навчити».*

*3. «Може бути, тобі краще перейти в інший клас або учитися в іншого вчителя?»*

*4. «Тобі просто не хочеться учитися».*

*5. «Мені цікаво знати, чому ти так думаєш».*

*6. «Давай поговоримо про це докладніше. У моєму поводженні, напевно, є щось таке, що наводить тебе на подібну думку».*

*7.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 3***

Учитель дає учневі завдання, а той не хоче його виконувати і при цьому заявляє: «Я не хочу це робити!». Яка повинна бути реакція вчителя?

*1. «Не хочеш — змусимо!»*

*2. «Для чого ж ти тоді прийшов учитися?»*

*3. «Тим гірше для тебе, залишайся неуком. Твоє поводження схоже на поводження людини, що на зло собі хотів би відрізати свій ніс».*

*4. «Чи усвідомлюєш ти, чим це може для тебе закінчитися?»*

*5. «Не міг би ти пояснити, чому?»*

*6. «Давай сядемо й обговоримо — може бути, ти і правий».*

*7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 4***

Учень розчарований своїми навчальними успіхами, сумнівається у своїх здібностях і в тому, що йому коли-небудь, удасться зрозуміти і засвоїти матеріал. Він говорить учителеві: «Як ви думаєте, чи удасться мені коли-небудь учитися на відмінно і не відставати від інших хлопців у класі?». Що повинен на це йому відповісти вчитель?

*1. «Якщо чесно сказати — сумніваюся».*

*2. «Пак, звичайно, у цьому ти можеш не сумніватися».*

*3. «У тебе прекрасні здібності, і я пов'язую з тобою великі надії».*

*4. «Чому ти сумніваєшся в собі?»*

*5. «Давай поговоримо і з'ясуємо в чому тут проблема».*

*6. «Багато чого залежить від того, як ми з тобою будемо працювати».*

*7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 5***

Учень говорить учителеві: «На два найближчих уроки, що ви проводите, я не піду, тому що в цей час хочу сходити на концерт молодіжного ансамблю (варіанти: погуляти з друзями, побувати на спортивних змаганнях як глядач, просто відпочити від школи)». Як потрібно відповісти йому?

*1. «Спробуй тільки!»*

*2. «Наступного разу тобі прийдеться прийти в школу з батьками».*

*3. «Це — твоя справа, тобі ж здавати іспит (залік). Прийдеться все-одно звітувати за пропущені заняття, я потім тебе обов'язково запитаю».*

*4. «Ти, мені здається, дуже несерйозно відносишся до занять».*

*5. «Може, тобі взагалі краще залишити школу?»*

*6. «А що ти збираєшся робити далі?»*

*7. «Мені цікаво знати, чому відвідування концерту (прогулянка з друзями, відвідування змагання) для тебе цікавіше, чим заняття в школі».*

*8. «Я тебе розумію: відпочивати, ходити на концерти, бувати на змаганнях, спілкуватися з друзями дійсно цікавіше, ніж учитися в школі. Але я, проте, хотів би знати, чому це так саме для тебе».*

*9. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 6***

Учень, побачивши вчителя, коли той ввійшов у клас, говорить йому: «Ви виглядаєте дуже втомленим». Як на це повинен відреагувати вчитель?

*1. «Я думаю, що з твоєї сторони не дуже пристойно робити мені такі зауваження».*

*2. «Так, я погано себе почуваю».*

*3. «Не хвилюйся про мене, краще на себе подивися».*

*4. «Я сьогодні погано спав, у мене багато роботи».*

*5. «Не турбуйся, це не перешкодить нашим заняттям».*

*6. «Ти — дуже уважний, спасибі за турботу!»*

*7.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 7***

«Я відчуваю, що заняття, які ви ведете, не допомагають мені», — говорить учень вчителеві і додає: «Я взагалі думаю кинути заняття». Як на це повинен відреагувати вчитель?

*1. « Перестань говорити дурниці!»*

*2. «Нічого собі, додумався!»*

*3. «Може, тобі знайти іншого вчителя?»*

*4. «Я хотів би докладніше знати, чому в тебе виникло таке бажання?»*

*5. «А що, якщо нам попрацювати разом над вирішенням твоєї проблеми?»*

*6. «Може, твою проблему можна вирішити якось інакше?»*

*7.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 8***

Учень говорить учителеві, демонструючи зайву самовпевненість: «Немає нічого такого, що я не зумів би зробити, якби захотів. У тому числі мені нічого не варто засвоїти і ваш предмет». Якою повинна бути на це репліка вчителя?

*1. «Ти занадто добре думаєш про себе».*

*2. «Із твоїми - то здібностями? — Сумніваюся!»*

*3. «Ти, напевно, почуваєш себе досить упевнено, якщо заявляєш так?»*

*4. «Не сумніваюся в цьому, тому що знаю, що якщо ти захочеш, то в тебе усе вийде».*

*5. «Це, напевно, потребує від тебе великої напруги».*

*6. «Зайва самовпевненість шкодить справі».*

*7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 9***

У відповідь на відповідне зауваження вчителя учень говорить, що для того, щоб засвоїти навчальний предмет, йому не потрібно багато працювати: «Мене вважають досить розумною людиною». — Що повинен відповісти йому на це вчитель?

*1. «Цій думці, ти навряд чи відповідаєш».*

*2. «Ті труднощі, що були дотепер у тебе, і твої знання аж ніяк не свідчать про це».*

*3. «Багато людей вважають себе досить розумними, але далеко не усі на ділі є такими».*

*4. «Я радий(а), що ти такої високої думки про себе».*

*5. «Це тим більше повинно змусити тебе додавати більше зусиль у навчанні».*

*6. «Це звучить так, начебто ти сам не дуже віриш у свої здібності».*

7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Ситуація 10***

Учень говорить учителеві: «Я знову забув принести зошит (виконати домашнє завдання і т.п.)». Як повинен на це відреагувати вчитель?

*1. «Ну от, знову!»*

*2. « Чи не здається тобі це проявом безвідповідальності?»*

*3. «Думаю, що тобі настав час почати відноситися до справи серйозніше».*

*4. «Я хотів би знати, чому?»*

*5. «У тебе, імовірно, не було для цього можливості?»*

*6. «Як ти думаєш, чому я щораз нагадую про це?»*

*7.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 11***

Учень у розмові з учителем говорить йому: «Я хотів би, щоб ви відносилися до мене краще, ніж до інших учнів». Як повинен відповісти вчитель на таке прохання учня?

*1. «Чому це я повинний відноситися до тебе краще, ніж до всім інших?»*

*2. «Я зовсім не збираюся грати в мазунчиків і фаворитів!»*

*3. «Мені не подобаються люди, що заявляють так, як ти».*

*4. «Я хотів би знати, чому я повинний особливо виділяти тебе серед інших учнів?»*

*5. «Якби я тобі сказав, що люблю тебе більше, ніж інших учнів, то ти почував би себе від цього краще?»*

*6. «Як ти думаєш, як насправді я до тебе відношуся?»*

*7.* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Ситуація 12***

Учень, виразивши учителеві свої сумніви з приводу можливості гарного засвоєння його предмета, говорить: «Я сказав вам про те, що мене турбує. Тепер ви скажіть, у чому причина цього і як мені бути далі?». Що повинен на це відповісти вчитель?

*1. «У тебе, як мені здається, комплекс неповноцінності».*

*2. «У тебе немає ніяких підстав для занепокоєння».*

*3. «Перш, ніж я зможу висловити обґрунтовану думку, мені необхідно краще розібратися в суті проблеми».*

*4. «Давай почекаємо, попрацюємо і повернемося до обговорення цієї проблеми через якийсь час. Я думаю, що нам удасться її вирішити».*

*5. «Я не готовий зараз дати тобі точну відповідь, мені треба подумати».*

*6. «Не хвилюйся, і в мене у свій час нічого не виходило».*

*7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 13***

Учень говорить учителеві: «Мені не подобається те, що ви говорите і пояснюєте на заняттях». Якою повинна бути відповідь учителя?

*1. «Це — погано».*

*2. «Ти, напевно, у цьому не розбираєшся».*

*3. «Я сподіваюся, що надалі, у процесі наших занять твоя думка зміниться».*

*4. «Чому?»*

*5. «А що ти сам любиш і готовий захищати?»*

*6. «На колір і смак товаришів нема».*

*7. «Як ти думаєш, чому я це говорю і пояснюю?»*

*8. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

***Ситуація 14***

Учень, явно демонструючи своє погане ставлення до кого-небудь з товаришів по класі, говорить: «Я не хочу працювати (учитися) разом з ним». Як на це повинен відреагувати вчитель?

*1. «Ну і що?»*

*2. «Нікуди не дінешся, все одно прийдеться».*

*3. «Це нерозумно з твоєї сторони».*

*4. «Але він теж не захоче після цього працювати (учитися) з тобою».*

*5. «Чому?»*

*6. «Я думаю, що ти не правий».*

*7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

**Оцінка результатів і висновки**

Кожна відповідь випробуваного — вибір ним того чи іншого з запропонованих варіантів оцінюється в балах відповідно до ключа, представленим у таблиці. Ліворуч по вертикалі в цій таблиці своїми порядковими номерами зазначені педагогічні ситуації, а праворуч зверху також в порядку їхнього проходження представлені альтернативні відповіді на ці ситуації. У самій же таблиці приведені бали, якими оцінюються різні варіанти відповідей на різні педагогічні ситуації.

**Оцінка в балах**

**різних варіантів відповідей на різні ситуації**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Обраний варіант відповіді і його оцінка в балах** | | | | | | | |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** |
| ***1*** | 4 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | — | — |
| ***2*** | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | — | — |
| ***3*** | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***4*** | 2 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***5*** | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 |
| ***6*** | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***7*** | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***8*** | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 | — | — |
| ***9*** | 2 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | — | — |
| ***10*** | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***11*** | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | — | — |
| ***12*** | 2 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | — | — |
| ***13*** | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | — |
| ***14*** | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | — | — |

*Примітка. Свої власні відповіді оцінюються окремо, і відповідні оцінки додаються до загальної суми балів.*

Здатність правильно вирішувати педагогічні проблеми визначається по сумі балів, набраної випробуваним по всім 14 педагогічним ситуаціям, діленої на 14.

1. Якщо випробуваний одержав середню оцінку вище 4,5 бали, то його педагогічні здібності (за даною методикою) вважаються високорозвиненими.
2. Якщо середня оцінка знаходиться в інтервалі від 3,5 до 4,4 бали, то педагогічні здібності вважаються середньорозвинутими.
3. Нарешті, якщо середня оцінка виявилася менше, ніж 3,4 бали, те педагогічні здібності випробуваного розглядаються як слаборозвинені.

Дякую всім за відповіді та доповнення.

**Рефлексія (10хв)** : Що було корисно, цікаво для вас? Чи виправдилися ваші очікування?Може ви щось дізналися нового про себе або про члена колективу? Що б ви хотіли змінити в тренінгу, якщо буде така ж тема?