**Протокол №4 от 25.03.2021**

**Заседание ГМО педагогов-психологов, социальных педагогов**

**Руководитель:** Сухарева О.А.

**Присутствовало:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Ф.И.О.** | **Должность** | **МБОУ** |
| 1 | Ковалева Е..В. | Куратор ГМО, методист ГОРУНО | ГОРУНО |
|  | Сухарева О.А. | психолог | «Дубна» |
| 2 | Гребенюк Н.Ю. | психолог | №3 |
| 3 | Козлова Е.А. | психолог | Гимназия  №8 |
| 4 | Конорева Д.В. | психолог | №2 |
| 5 | Волкова Е.И. | соц. педагог | № 11 |
| 6 | Мякотина К.В. | соц. педагог |  |
| 7 | Кузяева Е.Е. | соц. педагог | №7 |
| 8 | Арсиенко Д.А. | соц. педагог | №9 |
| 9 | Сутулина Е. Ю. | психолог | №7 |
| 10 | Подгорнов А.В. | педагог-организатор | №10 |
| 11 | Деднева Ж.Н. | соц. педагог | №2 |

**Отсутствовали:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Ф.И.О.** | **Должность** | **МБОУ** | **Причина** |
| 1 | Летова А.О. | соц. педагог | №1 |  |
| 2 | Зорина В.В. | психолог | №9 | Декретный отпуск |
| 3 | Бочкова Е.В. | психолог | №5 | Рук. ГМО учителей технологии, проходило заседание |
| 4 | Манаенкова С.А. | соц. педагог | №3 |  |
| 5 | Слепова Е.В. | психолог | №10 | Декретный отпуск |
| 6 | Свистунова Е.А. | соц. педагог | №8 |  |
| 7 | Чайкина Л.В. | соц. педагог | «Возможность» |  |
| 8 | Чуприкова Г.С. | психолог | «Возможность» |  |

**Рассматриваемые вопросы:**

1. Самоценность личности ;
2. Процессы медиации в школе;
3. Организационные вопросы.

**Слушали:**

**По 1  вопросу  Гребенюк Н.Ю., педагога-психолога гимназии №3:** **«Когда моя самоценность в опасности. Предостерегающие чувства»**

К основным предостерегающим чувствам относятся обида, зависть, ревность и стыд. Именно они указывают на то, что в опасности находится наша самоценность.

Конечно, все эти чувства причиняют страдание и боль, могут нас сильно нагружать.

Если я испытываю стыд или переживаю ревность, что подвергается опасности? Меня же не бьют. У меня ничего не украли. У меня сохраняются мои отношения. Но здесь в опасности находится моё Я. Когда я стыжусь, завидую или ревную, то речь идет также обо мне.

Хорошая самоценность может возникнуть только в соотнесении Я и Ты. Без Другого нет Я. Это фундаментальный момент для развития ребенка, и в течение всей жизни будет сохраняться потребность в другом. Для полноценного развития

нам нужны три вещи:

-быть увиденными другими;

- получать справедливое отношение и оценивание;

-признание ценности.

На основании того, как видят нас другие, мы создаем картину себя, и сравниваем собственный опыт с обратной связью со стороны других. Если к нам относятся справедливо, мы можем хорошо найти своё собственное. А когда получаем признание ценности, тогда наши действия становятся подлинными.

А если этих условий нет, что происходит тогда? Если другой не слышит меня. Если он не видит моих достижений, не видит того, что я умею? Тогда это причиняет боль, это обидно. А почему это причиняет боль? Ведь ничего не происходит? Я мог бы сказать: «Ну и что? Он не видит меня. Он не слушает меня». Но мы не можем так, потому что без другого я теряю себя. Без Ты, которое принимает, встречает меня и идёт мне навстречу, Я прекращается. Это разрушительно для ребенка. И это продолжает причинять боль и взрослому человеку тоже.

Если я утрачиваю себя, потому что меня не видят, со мной обходятся несправедливо и не признается моя ценность, тогда возникает чувство потерянности и боли. Если что-то будет увидено из того, что я не хотел, чтобы было увидено, возникает неудобство, мучение, стыд и отвращение. Если тема справедливости не может по-настоящему занять место в моей жизни, возникает зависть, ревность, а также соперничество, злость и злорадство. Если я не получаю признание ценности или не могу ее пережить, тогда я чувствую себя обиженным, это меня сильно ранит.

Чтобы поддерживать себя, хорошо жить необходимо укреплять защиты и опоры своей жизни, тогда появляется «МОГУ». Необходимо укреплять хорошие отношения с собой, другими и миром, уделяя время для близости и отношений, тогда появляется «НРАВИТСЯ». Необходимо быть увиденными другими, получать справедливое отношение и признание ценности, тогда укрепляется самоценность.

**Мастер-класс «Как попрощаться с обидой в собственной жизни?»**

«Проработанное страдание делает меня глубже.

Боль, в которой я выстоял, делает меня крепче». А. Лэнгле.

1. Просмотр мультфильма «Обида», 1979 г. про женщину и её обиды, накопленные за всю её жизнь.

2. Обсуждение:

Что происходит, когда возникает обида? Когда мы обижаемся?

Почему появляется обида и как от неё избавиться? Обида – это чувство маркер, реакция на уровне Я в ответ на ранящее воздействие от отношений.

Обида – это переживание ущерба. Это про обошли, обделили, не приняли всерьёз, главный аспект – это дефицит и человек и человек быстро его ощущает.

Обида – субъективное переживание личностной задетости   в следствии актуального дефицита, возникающего в поле отношений с другими. Человек по-разному обходится с обидой.

Как внешне выглядит обида: оскорблённая поза, мимика, обвиняющий вид, демонстрация обидчику, детский призыв «мне так плохо, я без тебя не могу!».

Человек становится заложником «Пошёл вон, иди сюда!» - инфантильный тип. Или молчит, или говорит гадости, орёт. Часто при обиде возникают копинговые реакции.

Обида – это реакция отброшенности к себе, уход на дистанцию при ранении, при фиксации, потери свободы, беспомощности, отсюда ощущение себя жертвой обиды. Не всегда инфантильная обида детская. Обида – это всегда слабость, но обеспечивает защиту Я.

Реакция на обиду зависит от человека. При обиде у человека как будто шоры на глазах. Реакция на обиду – это попытка защитить себя от ранения, наносящего ущерб.

При обиде нет защиты, это проекция на другого за своё. Если я зрел, то будет диалог. Если человек инфантилен, то будет продолжать обижаться, когда самоценность не сформирована.

В диалоге всегда приходится раскрываться. Но готов ли я раскрываться, когда так ранен? Сопротивление всегда говорит, что там есть что-то очень важное. Чувства отвечают на вопрос, как это мне? Что со мной?

Что говорит в обиде? Ты меня не видишь. Я утратил часть опоры и теперь завишу. Здесь открывается проблема доверия «Ты должен меня понять!»

Переживания: в обиде человек одёргивает душу, как от горячего руку.

Человек с высокой самоценностью с уважением относится к границам, справедливо оценивает себя и ценит то, что есть.

Обиженный человек утрачивает все 3 фундаментальные мотивации, не может быть в отношениях: с собой, с другими, с жизнью.

3. Виды обиды:

1) ситуативная обида, не страшная и быстро проходит;

2) хронифицированная, очень токсичная и отравляющая;

3) невротическая, наблюдается при личностных дефицитах и маленькой самоценности (претензии к партнёру);

4) экзистенциально-обоснованная обида, когда задеты границы, когда нет справедливости, не увидели и не оценили.

Разбор ситуаций, какой вид обиды в примере?

- Малыш, 5 лет, нарисовал подарок маме, которая поблагодарила, была рада. Далее малыш плохо себя вёл, последовало наказание: мама вернула все подарки.

Обида – неоправданные ожидания, мама сама в это время стала ребёнком. Нет безусловного принятия.

- 2-м племянникам привезли подарки из-за границы. Старшему предложили отдать свой подарок младшему. Поэтому старший стал жертвой.

Тема – несправедливости, зависти, жадности.

- Жена обижается на мужа, т.к. муж не дарит больше цветов и молчит, не проясняет. Не ведёт диалог. Он должен сам догадаться. Но, к сожалению, у него нет слушающего механизма.

- После увольнения начальника, женщина взяла на себя его обязанности, работала за троих несколько месяцев. Отсюда профессиональное выгорание. Человек ждёт оценки со стороны и хочет быть выделенной но её не замечают. Как результат – сдалась. Новый начальник не знал, что она так много делала, повесила на себя, как подросток. Хорошая девочка – подросток, так старалась, а её не заметили.

- Вы делаете мне больно, но чем не скажу.

-Про ответственность: заметьте меня!

- Установка «Ожидание подарка».

В любых отношениях необходим диалог.

- Подруга приезжает в гости к подруге, когда та уехала, чтобы гулять с собакой. Купила мелочи, которые подруге не нравятся и расставляет их по дому. Вопрос: видит ли она подругу? Крайняя степень незрелости.

4. Работа с обидой в парах.

1. Описание ситуации и фокусировка обиды.

2. Что именно вызвало чувство обиды?

3. Что захотелось сделать?

4. Как я обошёлся с обидой в той ситуации?

5. Понимаю ли я себя в своей обиженности?

6. Вижу ли я истинный мотив другого человека?

7. В чём моя слабость, которая привела к обиде?

**По 2  вопросу  Волкову Е.И., социального педагога гимназии №11: «Эффективные коммуникации в конфликте**».

Елена Ивановна сообщила, что  Взвешенное, конструктивное общение — основное условие успешного решения конфликтов. Эффективное [общение](https://medaboutme.ru/zdorove/spravochnik/slovar-medicinskih-terminov/obshchenie/) включает в себя слушание, способность давать правильную реакцию на доводы оппонента, а также готовность взаимодействовать с ним до окончания дискуссии. Чтобы общение в условиях конфликта было эффективным, мало просто спорить и аргументировать свои точки зрения. Важно уметь слушать и вычленять из разговора полезную информацию, истину, которую желает передать собеседник. Однако,  несмотря на то, что диалоги в рамках спора должны быть направлены именно на эти цели, в процессе напряженного общения люди редко пытаются понять друг друга, концентрируясь исключительно на личных претензиях. Все потому что главный враг эффективного взаимодействия — неконтролируемые [эмоции](https://medaboutme.ru/zdorove/spravochnik/slovar-medicinskih-terminov/emotsii/), которые преобладают над хладнокровным изложением своего мнения. Основные техники эффективного общения — активное и пассивное слушание. Активное слушание базируется на следующих действенных приемах:

* Дословное повторение

Подразумевает краткий, но точный повтор информации, полученной от собеседника (охватывающий всю беседу или наиболее важную ее часть). Цель: дать оппоненту понять, что вы запомнили каждое его слово. Этот прием часто помогает разговорить молчаливого человека.

* Перефразирование

Полученная от собеседника информация пересказывается в произвольной, но сжатой форме. Цели: показать оппоненту, что вы все поняли правильно, а также самостоятельно удостовериться в этом.

* Резюмирование

Озвучиваются наиболее значимые моменты повествования собеседника. Цель: выделить основное, отделить второстепенное, перевести взаимодействие в завершающую фазу. Прием помогает остановить слишком разговорчивого оппонента и перевести беседу в желаемое русло.

В ходе активного слушания важно контролировать свои [эмоции](https://medaboutme.ru/zdorove/spravochnik/slovar-medicinskih-terminov/emotsii/) и по возможности проявлять эмпатию. Оппонент должен видеть явный интерес своего собеседника в решении конфликта мирным путем. Забавно, но иногда именно конфликт становится настоящим началом позитивного отношения спорящих людей друг к другу.

Пассивное слушание — это осознанное восприятие речи участника конфликта, которое может прерываться лишь короткими репликами («…понятно…», «…угу…», и т. п.). Тот, кто воспринимает информацию, молчит, кивает или озвучивает уточняющие вопросы. На определенных стадиях беседы этот прием позволяет достичь хороших результатов. При этом важно:

* не заваливать оппонента вопросами;
* не отвлекаться на свои мысли;
* не одергивать собеседника.

Во время беседы не стоит перескакивать на отвлеченные темы. Необходимо дать конфликту достичь своего пика и разрешить его. Только так можно избежать новых провокаций.

Существует целый ряд ключевых поведенческих тенденций, которых целесообразно придерживаться для выведения спора в конструктивное русло. Оптимизировать общение в конфликтной ситуации поможет соблюдение следующих рекомендаций:

* Конфликт всегда сопровождается выплеском негативных эмоций, но старайтесь не поддаваться провокациям и слушать голос разума. Только он способен вывести участников дискуссии из лабиринта взаимного недопонимания.
* Всегда пытайтесь взглянуть на проблему с точки зрения оппонента. Как он видит ее? Что именно привело к появлению конфликта?
* Проявляйте терпимость, сочувствие, и тщательно контролируйте свои мимику и речь.
* Во время дискуссий по возможности увеличивайте физическую дистанцию до комфортной величины. Внедряясь в личное пространство друг друга, оппоненты провоцируют всплеск взаимной агрессии. Если один из участников конфликта жаждет примирения, он может пожать руку своему собеседнику (в случае, когда это уместно). Рукопожатие автоматически сократит «пропасть» отстраненности.
* Стремитесь к ясности общения. Часто одни и те же слова разные люди понимают по-своему.
* Не возмущайтесь и не оправдывайтесь, иначе обстановка будет только накаляться. Необходимо ориентироваться на скорейшее выведение ссоры в зону конструктивных переговоров.
* Избегайте произношения прямых оскорбительных и (или) обвинительных фраз в духе: «Вы обманщик!». Лучше перефразировать: «Я чувствую, здесь что-то не так…». Чтобы умерить пыл оппонента, можно выразиться так: «Мне не нравится тон вашего обращения».
* Если конфликтное общение достигло высокого уровня агрессии, постарайтесь разбавить атмосферу, переключив оппонента на что-то положительное. Например, ненавязчиво сделайте ему искренний комплимент, вставьте в диалог удачную шутку, окунитесь в совместные приятные воспоминания.

Ни в коем случае не пытайтесь унизить достоинство собеседника. Помните: цель взаимодействия — выход из конфликта, поиск совместного решения, а не разжигание вражды.

**По 3 вопросу Ковалеву Е.В**., которая сообщила о назначении ее куратором сообщества педагогов-психологов и социальных педагогов.

**Сухареву О.А., руководителя ГМО**, которая  рассказала о дате проведения научно-практической конференции.

**Сухареву О.А., руководителя ГМО**, которая сообщила о формировании сборника публикаций членов сообщества, напомнила требования к публикации.

**Решения:**

1. Изучить и обобщить, рекомендовать к публикации опыт педагога-психолога Гребенюк Н.Ю. и социального педагога Волковой Е.И.
2. Принять участие в научно-практической конференции по психологии, которая состоится 5 апреля 2021 г. ( 1 этап, заочный), 08 апреля 2021 г. (2 этап, очный).
3. Выпустить сборник публикаций с мае 2021 г.