

ERASMUS PLUS
FUNCHAL 14-19 LUGLIO 2025

Conflict management for school staff

Relazione dirigente scolastica Annamaria Fiorentini

europass

Teacher Academy

14/07 - 19/07/ 2025 - Castanheiro Boutique Hotel (Funchal - Madeira)

Conflict Management for School Staff

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
9: 00- 11: 00	9: 00- 11: 00	9: 00- 11: 00	9: 00- 11: 00	9: 00- 11: 00	
Welcome Course info Get to know each other!	Identifying sources of stress and conflict Understanding emotions and thoughts that drive behavior	The essentials of Non-Violent Communication Managing your own emotions under stress	Preventative tools: - Mindfulness - Self-regulation - Self-expression	Self-care strategies for handling stress	
11: 00- 11: 20 Break	11: 00- 11: 20 Break	11: 00- 11: 20 Break	11: 00- 11: 20 Break	11: 00- 11: 20 Break	
11: 20- 14: 00	11: 20- 14: 00	11: 20- 14: 00	11: 20- 14: 00	11: 20- 14: 00	
Presentations: participants, schools and course expectations Exploring conflict: The role of school staff & sharing experiences	Strategies for de-escalation and proactive conflict prevention	Effective mediation and conflict diffusion techniques	Restorative practices for repairing relationships Taking responsibility while maintaining respect	Reflecting on key takeaways Closing ceremony and awarding of certificates	Cultural Activities

Further information about the cultural activities are available on each location webpage.

teacheracademy.eu

Teacher Trainer: Cláudia Nóbrega

Agnes (Ungheria)

Alin(Polonia)

Anita (Rep.Ceca)

Annamaria

Bettina (Germania)

Ewa (Polonia)

Gosia (Polonia)

Grazina (Lituania)

Malgorzata

Marion (Germania)

Marisa

Martin (Rep.Ceca)

Svetlana e Claudia Nobrega (Portogallo)



PRIMO GIORNO:PRESENTAZIONI E ATTIVITÀ SUL RICONOSCIMENTO DELLE EMOZIONI







2° GIORNO

Emotional awareness: Mood Meter

Mood Meter - tool created by the Center for Emotional Intelligence at Yale University that is used to recognise and understand our own and other people's emotions.

UNPLEASANT SENSATIONS	HIGH ENERGY / ACTIVE									PLEASANT SENSATIONS
	Enraged	Panicked	Stressed	Jittery	Shocked	Surprised	Upbeat	Festive	Exhilarated	Ecstatic
	Livid	Furious	Frustrated	Tense	Stunned	Hyper	Cheerful	Motivated	Inspired	Elated
	Fuming	Frightened	Angry	Nervous	Restless	Energised	Lively	Enthusiastic	Optimistic	Excited
	Anxious	Apprehensive	Worried	Irritated	Annoyed	Pleased	Happy	Focused	Proud	Thrilled
	Repulsed	Troubled	Concerned	Uneasy	Peeved	Pleasant	Joyful	Hopeful	Playful	Blissful
	Disguested	Glum	Dissapointed	Down	Apathetic	At ease	Easygoing	Content	Loving	Fulfilled
	Pessimistic	Morose	Discouraged	Sad	Bored	Calm	Secure	Satisfied	Grateful	Touched
	Alienated	Miserable	Lonely	Dishartned	Tired	Relaxed	Chill	Restful	Blessed	Balanced
	Despondent	Depressed	Sullen	Exhausted	Fatigued	Mellow	Thoughtful	Peaceful	Comfy	Carefree
	Dispair	Hopeless	Desolate	Spent	Drained	Sleepy	Complacent	Tranquil	Cozy	Serene
	LOW ENERGY / PASSIVE									



TKI (Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument)

5 stili di gestione del conflitto:

- Competitivo,
- Collaborativo,
- Compromissorio,
- Accomodante ,
- Evitante.

Ogni stile rappresenta un diverso modo di affrontare le situazioni conflittuali, senza che nessuno sia intrinsecamente migliore o peggiore degli altri.

3° GIORNO NVC E PRATICHE PER PREVENIRE O RECUPERARE

La Comunicazione Nonviolenta (**CNV**), ideata da **Marshall Rosenberg**, è un modello comunicativo che si basa sull'empatia, l'ascolto e l'espressione autentica di sé, con l'obiettivo di migliorare la connessione e la cooperazione tra le persone.

Il processo si articola in quattro componenti fondamentali:

1. **Osservazione**: descrivere la situazione in modo oggettivo, senza giudizi o valutazioni. Si tratta di distinguere i fatti dalle proprie interpretazioni.
2. **Sentimenti**: riconoscere e nominare le emozioni che si provano in relazione a ciò che è stato osservato. È cruciale esprimere sentimenti e non pensieri.
3. **Bisogni**: identificare i bisogni universali e le motivazioni profonde che sono all'origine dei sentimenti. I bisogni sono il motore delle nostre azioni e reazioni.
4. **Richiesta**: formulare una richiesta chiara, concreta e fattibile che, se accolta, può contribuire a soddisfare i bisogni individuati. La richiesta deve essere una domanda aperta, non un'imposizione.

- La CNV ci insegna a evitare la colpevolizzazione e a focalizzarci su ciò che è vivo in noi e negli altri, trasformando i conflitti in opportunità di crescita. È uno strumento potente che favorisce la comprensione reciproca e costruisce relazioni più sane e autentiche.

4° GIORNO

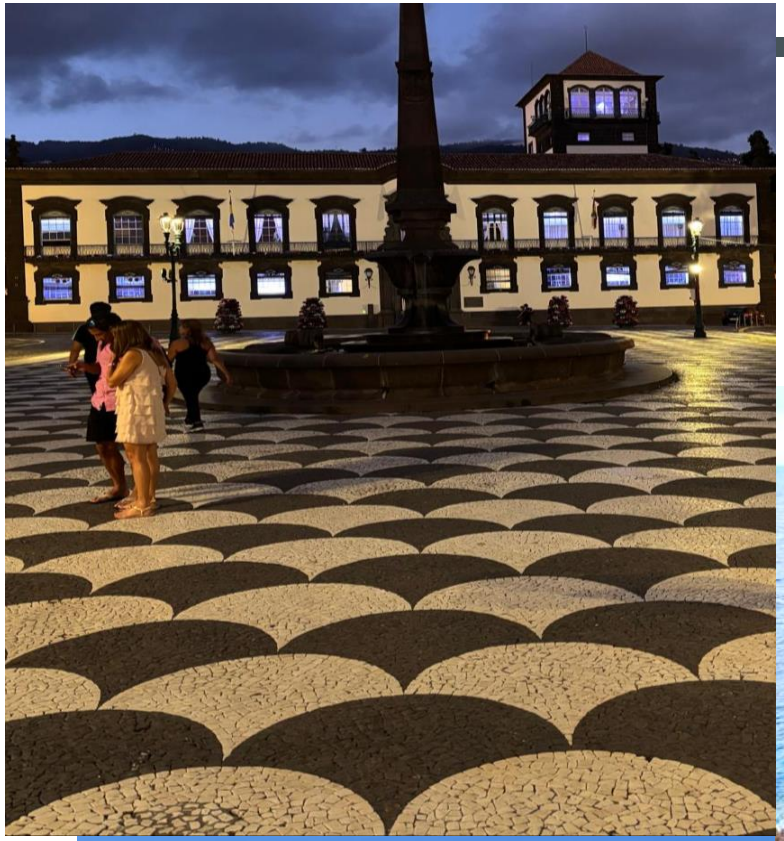




5° GIORNO

- Riflessioni sullo stile di leadership
- Stile comunicativo (NVC)
- RESTORATIVE CIRCLE
- Tecniche di riduzione della tensione
- Stop the Drama Triangle
- Self-care strategy

MADEIRA

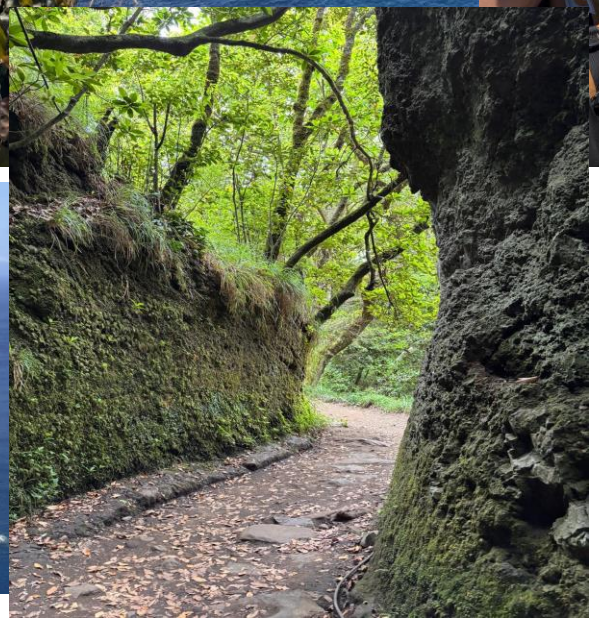












QUINDI:

- Consiglio il corso a tutti coloro che sentono il bisogno di riflettere sulle modalità di relazioni intra e interpersonale;
- Da molti spunti e sollecitazioni collocabili sia nell'ambito professionale che personale;
- Fornisce molto materiale anche teorico di approfondimento e spunti didattici;
- Infine MADEIRA è veramente bella, con un clima molto piacevole, un ambiente naturale vario, costo della vita basso.
- Ma…

-Proposte culturali limitate (escursione di 3 ore….e basta)

-il trasporto pubblico non è molto fruibile.