**Профилактика конфликтного поведения между родителем и подростком**

**Цель:** познакомитьсо стилями поведения в конфликтной ситуации, развить способность конструктивно решать конфликтные ситуации между родителем и ребенком.

**Целевая аудитория:** родители учащихся 8-ых классов.

**Дополнительный материал:** опрос родителей «Стиль решения конфликта», просмотр мультфильма «Мост», ссылка: <https://www.youtube.com/watch?v=_X_AfRk9F9w>.

**Ход занятия:**

Нет на свете человека, который ни разу в жизни не участвовал бы в ссоре. Ссора, спор или скандал представляют собой конфликт. Какие ассоциации вызывает слово «конфликт»? (Ссора, хлопанье дверью, спор, неприязнь, драка, слезы, крик и т.д.)

Конфликт – столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений; серьезное разногласие, острый спор, приводящий к борьбе. Самое неприятное в конфликте – это страх, злоба, обида, которые испытывают люди по отношению друг к другу.

Конфликты существовали в прошлом тысячелетии, существуют в нынешнем и, наверное, будут существовать в следующем. Они – неотъемлемая часть человеческих взаимоотношений, и нельзя говорить о том, что конфликты бесполезны или являются патологией. Они нормальное явление в нашей жизни. Но это не значит, что во всех этих, зачастую кажущихся неразрешимыми, ситуациях обязательно должны быть выигравшие и проигравшие.

Совсем избежать конфликтов невозможно, однако следует учиться конструктивно их решать. «Заглаживание» конфликта, уход от его решения может привести к ряду последствий:

* проблемы физического плана, связанные со здоровьем;
* проблемы психологического план (уход в себя, в сою душевную боль, изменение характера человека, суицидальные попытки и т.п.);
* проблемы социального плана (уход из семьи, потеря интересов к хобби и школе, потеря себя).

Поведение в конфликте может быть очень разным. От этого зависит исход событий и то, какие последствия могут наступить. Давайте проанализируем как каждый из нас ведет себя конфликте. *(Опросник родителей на стиль поведения в конфликте. См. приложение).*

На основании опросника можно сделать вывод, что все мы ведем себя по-разному и выбираем разный стиль решения конфликта. Но всегда, когда конфликт разрешается правильно, наступает покой, веселье, открытость, радость, расслабление, ощущение сил, уверенность в своих силах.

|  |  |
| --- | --- |
| Стиль конкуренция | Человек активен и предпочитает идти к разрешению конфликта собственным путем. Он не заинтересован в сотрудничестве с другими и достигает цели, используя свои волевые качества. Он старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая их принимать нужное ему решение проблемы. |
| Стиль избегания | Человек не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает для выработки решения, уклонятся от решения проблемы. |
| Стиль приспособления | Это действия совместно с другим человеком без попытки отстаивать собственные интересы. В отличие от уклонения, при этом стиле имеет место участие в ситуации и согласие делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов. |
| Стиль компромисс | Обе стороны немного уступают в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном. Это делается путем торга и обмена, уступок. В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне - один уступает в чем-то, другой тоже, в результате появляется возможность прийти к общему решению. |
| Стиль сотрудничество | Активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительных затрат времени, чем другие, так как сначала выдвигаются нужды, заботы и интересы обоих сторон, а затем идет их обсуждение. Это хороший способ удовлетворения интересов обеих сторон, который требует понимания причин конфликта и совместного поиска новых альтернатив его решения. Среди других стилей сотрудничество - самый трудный, но наиболее эффективный стиль в сложных и важных конфликтных ситуациях. |

Какие навыки необходимы любому человеку при конструктивном решении конфликтов?

1. Умение слушать.

2. Умение справляться со стрессом, владеть своими эмоциями.

3. Умение сохранять уверенность в себе, постоять за себя.

4. Умение критиковать и правильно реагировать на критику.

5. Умение принимать решение.

6. Умение уважать друг друга, и начинать эту науку нужно с себя.

Родители стали часто жаловаться на потребительское отношение к ним подростков, т.е. их дети уже в 11-12 лет (а чаще в 13-14) считают, что мамы и папы обязаны заботиться о них, и не только кормить и поить, но и оплачивать их увлечения, капризы и прочее, из чего состоит [жизнь подростков.](http://detkambest.ru/zhizn-podrostkov-terapiya-dlya-roditelej/) Это воспринимается ими как норма, причём никакой благодарности по этому поводу подростки не испытывают. «Я не просил, чтобы вы меня рожали», «Она же моя мама, поэтому заботиться обо мне должна» – это довольно типичные высказывания, которые родители воспринимают как откровенно циничные. Причём, ни одного подростка невозможно убедить, что очень многое в этом плане зависит от его поведения, успеваемости в школе, помощи по дому.

**Причины конфликтов между родителем и ребенком:**

* плохая учеба;
* завышенные требования друг к другу;
* не понимание, разное мнение;
* родитель не слышит просьбы;
* несоответствующий внешний вид;
* плохая компания ребенка;
* унижение достоинства, взаимные оскорбления;
* навязывание требований о друзьях, хобби, выборе профессии и др.

Часто бывает, что на нас нападают с обвинениями или претензиями, а это может привезти к конфликту. В таких случаях есть несколько тактик конструктивного поведения.

**1.** **Уточнение**.

Суть этой техники заключается в том, что «если ребенок эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет, вы должны как можно подробнее и точнее выяснить все, что с ним происходит, не вступая в пререкания, объяснения или оправдания. Необходимо стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого».

*Пример: (на родительском собрании происходит очень бурное обсуждение подарка для учащихся 2 класса на Новый Год).*

*Мама: Я не согласна тратить деньги на всякую ерунду.*

*Учитель: Что Вы считаете ерундой?*

*М: Мой ребенок вообще не ест конфет, а этих сундучков у нас дома уже целая куча.*

*У: Вы бы хотели, чтобы ребенок получил подарок в классе?*

*М: Да, но не эти пакеты с конфетами.*

*У: Что бы Вы могли предложить?*

*М: Что-нибудь стоящее.*

*У: Что, с Вашей точки зрения, является стоящим в плане подарка, который мог бы получить каждый ребенок в классе?*

*М: Ну, не знаю, какую-нибудь игрушку.*

*У: Как Вы думаете, какой игрушке будут рады наши ребята?*

*М: Все равно, но не только конфеты. Чтобы осталось что-нибудь…*

*(эмоциональный накал снижен).*

Последовательная постановка содержательных вопросов позволяет удерживаться самому и постепенно перевести подростка на интеллектуальный уровень рассмотрения проблемы, а не быть захлестнутым эмоциями. Чтобы сформулировать вопрос и найти на него ответ, необходимо проанализировать ситуацию логически.

Основная трудность – сориентироваться в ситуации, не дать своим эмоциям захватить целиком.

**2. Заезженная пластинка**.

Суть этого метода заключается в том, чтобы сформулировать четкую фразу, проясняющую Вашу позицию по затрагиваемой проблеме. Желательно, чтобы она была не очень длинной, и ее можно было бы повторить несколько раз, не изменяя и не нарушая логики разговора. При этом важно сохранять не только одинаковое содержание фразы, но и интонацию, не поддаваясь давлению эмоций.

*Пример: на замечание классного руководителя в отношении неприемлемости окрашивания волос в зеленый цвет, во всяком случае, в течение учебного года, пятиклассница очень эмоционально отвечает:*

*- Мне мама разрешает!*

*Классный руководитель: В школе нельзя так ходить.*

*Ученица: И вообще, это мое личное дело! Вы не имеете права мне запрещать!*

*Классный руководитель: В школе нельзя так ходить.*

*Ученица: В 6 – Б классе две девочки покрасили волосы.*

*Классный руководитель: В школе нельзя так ходить.  И т.д.*

*(в 4-5 раз что-либо говорить уже нелогично: достаточно ясно, каков будет ответ)*

При использовании метода заезженной пластинки необходимо придерживаться одной и той же фразы. Так как если ее изменить, собеседник легко переведет Вас в ситуацию длительного спора.

Техника заезженной пластинки хорошо подходит как для взрослых, так и для детей. Но только в тех случаях, когда Вы четко убеждены, что отстаиваемое Вами положение действительно незыблемо и оправданно.

**3.** **Внешнее согласие.**

Суть этого метода – в такой формулировке такого ответа, чтобы ваша фраза была в форме согласия, а не противоречия его высказыванию. Это не означает, что вы отказываетесь от своей точки зрения, согласие не должно быть абсолютным. Главное, чтобы не звучало явное противоречие. Если подросток находится в состоянии аффекта (ярко выраженные эмоции), то любое противостояние только усиливает его. Ребенок готов к сопротивлению, но не ожидает согласия. Даже частичное согласие снижает накал атмосферы.

*Пример:*

*- Ты всегда защищаешь младшего брата!*

*- Я и сама часто думаю о том, какие непохожие, уникальные отношения складываются с каждым ребенком…*

*Пример:*

*- Почему ты никогда мне не помогаешь!*

*- Я подумаю над этим.*

Использование метода внешнего согласия позволяет не только снизить эмоциональный накал ситуации, но и перевести разговор в русло конструктивного обсуждения проблемы. В это время легче попытаться договориться, чем стараться переубедить подростка, настойчиво доказывая свою точку зрения. Кроме того, используя частичное согласие, мы сами в процессе разговора можем действительно изменить свою позицию,  если взгляд на ситуацию ребенка окажется более оправданным.

Использование предложенных методов позволяет экономить нервно-психическую энергию, переводит заряд конфликта в рациональный план, снижает эмоциональные затраты. Все это, в свою очередь, способствует развитию конструктивных отношений между родителем и ребенком.

**Приложение**

**Опросник для родителей «Стиль решения конфликта»**

Инструкция: в опроснике 15 утверждений: ответьте на вопрос, как вы обычно ведете себя в споре или конфликтной ситуации.

Если подобным образом вы ведете себя:

ЧАСТО - поставьте 3 балла;

ОТ СЛУЧАЯ К СЛУЧАЮ - 2 балла;

РЕДКО - 1 балл.

**Анкета: Поведение в конфликте**

|  |  |
| --- | --- |
| Поведение: | Баллы |
| 1. Угрожаю или дерусь. |  |
| 2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней как со своей. |  |
| 3. Ищу компромиссы. |  |
| 4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно. |  |
| 5. Избегаю противника. |  |
| 6. Желаю, во что бы то ни стало добиться своих целей. |  |
| 7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет. |  |
| 8. Иду на компромисс. |  |
| 9. Сдаюсь. |  |
| 10. Меняю тему. |  |
| 11. Настойчиво повторяю одну мысль, пока не добьюсь своего. |  |
| 12. Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось. |  |
| 13. Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону. |  |
| 14. Предлагаю мир. |  |
| 15. Пытаюсь обратить все в шутку. |  |

**Обработка результатов теста:**

Подсчитайте количество баллов под номерами 1, 6, 11 - это тип поведения «А». Когда подсчитаете баллы по всем показателям, то узнаете характеристику разных типов поведения в конфликтной ситуации и определите стиль поведения в конфликте.

Тип «А» - сумма баллов под номерами 1, 6,11.

Тип «Б» - сумма баллов под номерами 2, 7,12.

Тип «В» - сумма баллов под номерами 3, 8,13.

Тип «Г» - сумма баллов под номерами 4,9,14.

Тип «Д» - сумма баллов под номерами 5,10, 15.

**Результаты:**

Если вы набрали больше всего баллов под буквами:

«А» - это «жесткий тип решения конфликтов и споров». Вы до последнего стоите на своем, защищая свою позицию. Во что бы то ни стало вы стремитесь выиграть. Это тип человека, который всегда прав.

«Б» - это «демократичный» стиль. Вы придерживаетесь мнения, что всегда можно договориться. Во время спора вы пытаетесь предложить альтернативу, ищите решения, которые удовлетворили бы обе стороны.

«В» - «компромиссный» стиль. С самого начала вы согласны на компромисс.

«Г» - «мягкий» стиль. Своего противника вы «уничтожаете» добротой. С готовностью вы встаете на точку зрения противника, отказываясь от своей.

«Д» - «уходящий» стиль. Ваше кредо - «вовремя уйти». Вы стараетесь не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.