

Слайд 1

«Кто не отвечает гневом на гнев, спасает обоих - и себя, и другого»
Древнеиндийское выражение

Сказ о богатыре русском

«Раз пошел богатырь к быстрой реченьке. А на берегу той реки – Змей Горыныч лежит. И стал биться богатырь со Змеем проклятым. День бился, два бился, три бился...

Наконец, обессиленные, упали они и, чуть дыша, Горыныч спрашивает:

- Чего ж тебе было надобно, богатырь?
- Да, я водицы испить хотел...
- Ды-к, пил бы! Чего ж драться-то начал?!»

Так и в нашей жизни: порой, не разобравшись в чем дело, люди ссорятся, конфликтуют специально или неосознанно, тем самым, усложняя жизнь себе и другим. Речь сегодня пойдет о конфликтах с родителями. Способах их преодоления и предотвращения.

Конфликт – столкновение противоположных сил, интересов, мнений, взглядов, серьёзное разногласие, острый спор, чреватый осложнениями и борьбой.

На конфликт, как, наверное, и на любое явление действительности можно посмотреть с разных точек зрения и найти свои плюсы и минусы. Конфликты можно разделить на:

Конструктивные – конфликты, которые приводят к принятию обоснованных решений и способствуют развитию взаимоотношений.

Деструктивные – конфликты, которые препятствуют эффективному взаимодействию и принятию решений.

Я предлагаю поделиться на 2 команды. Участникам первой команды под названием «Плюс» даётся задание назвать, как можно больше позитивных последствий конфликта (то есть какие плюсы есть в конфликте), а второй команде «Минус» – описать негативные последствия конфликта (то есть какие минусы есть в конфликте) (3-5 минут) (команды начинают отвечать, парируя друг другу: «Конфликт – это плохо, потому что ... (1 команда), но зато ... (2 команда)

Слайд 2

Положительные стороны конфликтов	Отрицательные стороны конфликтов
<ul style="list-style-type: none">• Получение социального опыта• Нормализация морального состояния• Получение новой информации• Разрядка напряжённости• Помогает прояснить отношения• Стимулирует позитивные изменения	<ul style="list-style-type: none">• Настроение враждебности• Ухудшение социального самочувствия• Формализация общения• Умышленное и целенаправленное деструктивное поведение• Эмоциональные затраты• Ухудшение здоровья• Снижение работоспособности

Вывод: Таким образом, конфликты могут носить не только отрицательные черты, но и быть весьма полезными.

Слайд 3

Причины конфликта различны: несоответствие целей, недостаточная информированность сторон о событии, некомпетентность одной из сторон, низкая культура поведения и пр.

Причины конфликтов между педагогом и родителями различны:

Со стороны родителей это:

- с ребенком мало занимаются в саду;
- не создают должных условий для укрепления его здоровья;
- не могут найти подход к ребенку;
- используют **непедагогические** методы в отношении ребенка (*моральные и физические наказания*);
 - плохо следят за ребенком (*не вытерли сопельки, не сменили трусики, не переодели грязную футболку*);
 - ребенка заставляют есть или, наоборот, не следят, чтобы он все съедал;
 - ограничивают свободу ребенка;
 - часто наказывают и жалуются на ребенка, если его поведение не устраивает воспитателей;
 - не принимают меры в отношении гиперактивных и агрессивных детей, особенно если их ребенка укусили, ударили, поцарапали.

Слайд 4

У воспитателей тоже есть «свой список» претензий к **родителям**:

- неуважительно относятся к персоналу детского сада, могут отчитать на повышенных «тонах» при ребенке;
- забывают оплатить квитанции, вовремя внести плату;
- забывают положить детям в шкафчик сменную одежду;
- приводят детей в садик совершенно неподготовленными (без элементарных навыков самообслуживания, не привыкших к режиму дня садика);
- поздно забирают детей;
- плохо воспитывают детей (чрезмерно балуют или, наоборот, не уделяют должного внимания ребенку; обычно к таким детям очень сложно найти подход);
- предъявляют необоснованные претензии к персоналу, придираются к мелочам.

Слайд 5

Так известный ученый конфликтолог К. Томас использует двухмерную модель конфликтного поведения, включающую в себя показатели внимания к интересам партнера и своим собственным.

«Стратегии поведения в конфликтных ситуациях».

Принуждение (соперничество) - предполагает сосредоточение внимания только на своих интересах, полное игнорирование интересов партнера.

Недостатки: При поражении – неудовлетворенность, при победе - чувство вины, испорченные отношения.

Уход (избегание) - характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера, уход от проблемы конфликта.

Недостатки: переход конфликта в скрытую форму. Характеризуется отсутствием внимания, как к своим интересам, так и к интересам партнера.

Компромисс - достижение «половинчатой» выгоды каждой стороны.

Недостатки: получение только половины ожидаемого, причины конфликта полностью не устранены.

Приспособление (уступка) - предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным, уступчивость в конфликте.

Недостатки: вы уступили, решение этого вопроса откладывается.

предполагает повышенное внимание к интересам другого человека в ущерб собственным

Сотрудничество – является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон. Участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход.

Недостатки: временные и энергетические затраты. Негарантированность успеха. Является стратегией, позволяющей учесть интересы обеих сторон

Вывод: В педагогической практике существует мнение, что наиболее эффективным способом выхода из конфликтной ситуации является сотрудничество, девиз которого: «Не ты против меня, а мы вместе против проблемы». Однако любая из стратегий может оказаться эффективной, поскольку у каждой есть свои как положительные, так и отрицательные стороны.

Слайд 6

Упражнение «Яблоко и червячок»

Представьте себе сказочное живое яблоко. Спелое, сочное, красивое, ароматное, наливное яблоко, которое живописно висит на веточке. Вдруг откуда ни возьмись, подползает к нему червяк и говорит: «Сейчас я тебя буду есть!». И сейчас я вам предложу ответы яблока, а вы попробуйте понять – какая стратегия поведения в конфликтной ситуации выбрана яблоком:

Примеры ответов «Яблока»:

Конкуренция (принуждение, соперничество): «Сейчас как упаду на тебя и раздавлю!»

Избегание (уход): «Вот возьму и оторвусь от ветки! А на земле ты меня не достанешь!»

Компромисс: «Хорошо, можешь откусить немного, но остальное ты должен оставить моим любимым хозяевам!»

Приспособление (уступка): «А по-другому никак? Ну, что поделаешь! Главное – что мы с тобой останемся друзьями, и не будем ругаться»

Сотрудничество: «Посмотри, на земле есть уже упавшие яблоки. Лучше ты их попробуй, они тоже вкусные!»

Слайд 7

Общаясь с **родителями**, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того, чтобы расположить к себе благополучно собеседника, необходимо применить «*Правило трех плюсов*». Самое универсальное – это улыбка, имя собеседника, комплимент.

1. Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

2. Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «*Здрась-те!*», а «*Здравствуйте, Анна Ивановна!*». Нам нужно увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышав при этом свое имя.

3. Лучший комплимент для **родителей** – похвала успехов их ребенка.

Слайд 8

Сейчас мы с вами проведем экспресс-диагностику на ваши стратегии поведения в конфликтах. Перед вами бланк ответов. Я буду зачитывать вам поговорки. Я зачитываю вам первую поговорку, а вы рядом с цифрой один ставите либо плюс, что согласны, либо минус, что не согласны.

Тип I. «Черепаша» – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими.

Тип II. «Акула» – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигравшей одной из сторон и проигравшей второй.

Тип III. «Медвежонок» – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.

Тип IV. «Лиса» – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.

Тип V. «Сова» – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выхода в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Слайд 9

Существуют правила ведения конфликтного разговора:

1. сначала объективно опишите ситуацию и содержащуюся в ней проблему так, как вы ее видите;
2. дайте возможность партнеру описать свое видение ситуации;

3. сообщайте о своем эмоциональном состоянии, позитивных и негативных чувствах; отделяйте эмоциональное состояние от решаемых задач;
4. в ситуации возникновения спонтанной вспышки партнера не отвечайте тем же, ждите, пока он (партнер) остынет; извинения за испытываемые чувства не требуются;
5. подчеркивайте общность, сходство интересов—своих и партнеров, проявляйте интерес к проблемам партнера, признавайте свою неправоту;
6. обращайтесь к фактам, а не к их интерпретации;
7. претензии высказываются к конкретному поведению, событиям, недопониманию, действиям партнера, а не к его личности;
8. прошлое и будущее оставьте в покое, находите конкретное решение в конкретной ситуации;
9. избегайте барьеров общения;
10. открыто высказывайте свои желания;
11. предлагайте конкретные варианты выхода из ситуации; спросите у партнера, видит ли он какое-либо другое решение возникшей проблемы; процесс выработки соглашения должен быть гибким, то есть видоизменяться по ходу обсуждения спорных вопросов.

Слайд 10

Поведение, стимулирующее развитие конфликта:

- прерывание речи партнера;
- негативная оценка личности партнера;
- уклонение от конфликта, нарочитое молчание;
- подчеркивание разницы между собой и партнером;
- использование интимного знания о партнере;
- резкое ускорение темпа речи и изменение тембра голоса;
- преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего;
- косвенное нападение, критика кого-либо или чего-либо, представляющего ценность для другого конфликтанта;
- избегание пространственной близости и контакта глаз;
- использование угроз;
- симулирование согласия при сохранении обиды

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!