

# ***КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ ПЕДАГОГ-РОДИТЕЛЬ***

## ***ПРИЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ***

***«КТО НЕ ОТВЕЧАЕТ ГНЕВОМ НА ГНЕВ, СПАСАЕТ ОБОИХ - И СЕБЯ, И ДРУГОГО»***

**ДРЕВНЕИНДИЙСКОЕ ВЫРАЖЕНИЕ**

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

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

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



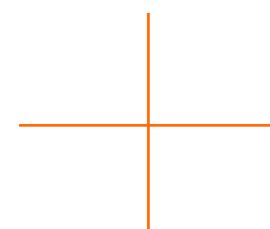
# ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КОНФЛИКТОВ

## Отрицательные стороны конфликта:

- Настроение враждебности
- Ухудшение социального самочувствия
- Формализация общения
- Умышленное и целенаправленное деструктивное поведение
- Эмоциональные затраты
- Ухудшение здоровья
- Снижение работоспособности
- Представление о победителях или побежденных как о врагах;
- Потеря времени

## Положительные стороны конфликта:

- Получение социального опыта
- Нормализация морального состояния
- Получение новой информации
- Разрядка напряжённости
- Помогает прояснить отношения
- Стимулирует позитивные изменения
- Способствует сплочению коллектива при противоборстве с внешним врагом



# ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ ПЕДАГОГОМ И РОДИТЕЛЯМИ

## 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.



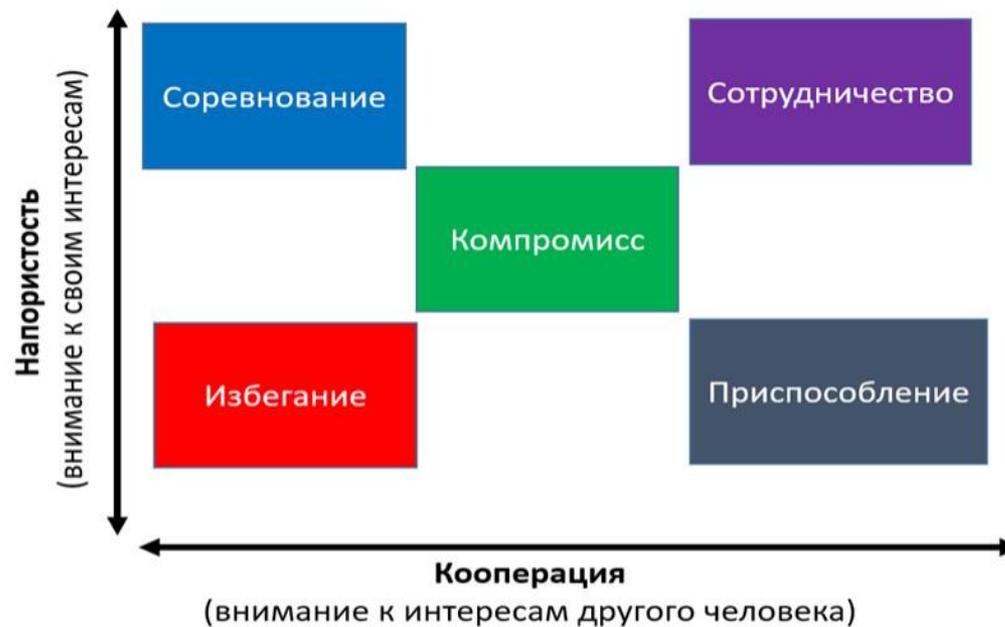
# У воспитателей тоже есть «свой список» претензий к родителям:

- 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.



# «СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ»

## Поведение в конфликте Модель Томаса-Килмана



# УПРАЖНЕНИЕ «ЯБЛОКО И ЧЕРВЯЧОК»

- «Сейчас как упаду на тебя и раздавлю!»
- «Вот возьму и оторвусь от ветки! А на земле ты меня не достанешь!»
- «Хорошо, можешь откусить немного, но остальное ты должен оставить моим любимым хозяевам!»
- «А по-другому никак? Ну, что поделаешь! Главное – что мы с тобой останемся друзьями, и не будем ругаться»
- «Посмотри, на земле есть уже упавшие яблоки. Лучше ты их попробуй, они тоже вкусные!»



**«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.

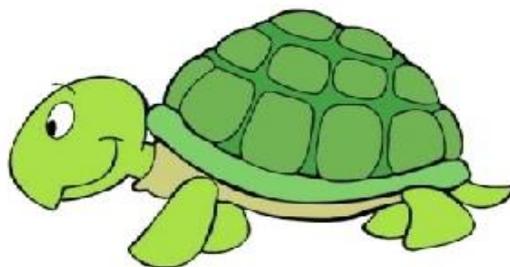


# ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА

## ВАРИАНТЫ И СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ



**Медвежонок** –  
уступчивость,  
приспособление



**Черепаха** -  
избегание, уклонение



**Лиса** – КОМПРОМИСС,  
ПРИСПОСОБЛЕНИЕ



**Акула** – ДОМИНИРОВАНИЕ,  
СОРЕВНОВАНИЕ, КОНКУРЕНЦИЯ



**Сова** – СОТРУДНИЧЕСТВО

## ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ КОНФЛИКТНОГО РАЗГОВОРА

- сначала объективно опишите ситуацию и содержащуюся в ней проблему так, как вы ее видите;
- дайте возможность партнеру описать свое видение ситуации;
- сообщайте о своем эмоциональном состоянии, позитивных и негативных чувствах; отделяйте эмоциональное состояние от решаемых задач;
- в ситуации возникновения спонтанной вспышки партнера не отвечайте тем же, ждите, пока он (партнер) остынет; извинения за испытываемые чувства не требуются;
- подчеркивайте общность, сходство интересов—своих и партнеров, проявляйте интерес к проблемам партнера, признавайте свою неправоту;
- обращайтесь к фактам, а не к их интерпретации;
- претензии высказываются к конкретному поведению, событиям, недопониманию, действиям партнера, а не к его личности;
- прошлое и будущее оставьте в покое, находите конкретное решение в конкретной ситуации;
- избегайте барьеров общения;
- открыто высказывайте свои желания;
- предлагайте конкретные варианты выхода из ситуации; спросите у партнера, видит ли он какое-либо другое решение возникшей проблемы



## Поведение, стимулирующее развитие конфликта:

- прерывание речи партнера;
- негативная оценка личности партнера;
- уклонение от конфликта, нарочитое молчание;
- подчеркивание разницы между собой и партнером;
- 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!**

