

Тема: «Я тебя слышу» (профилактика детско-родительского конфликта).

Цель: профилактика конфликтных ситуаций в отношениях родителей с подростком.

Ход занятия

1. Упражнение «Внимание, конфликт!»

Цель: введение участников в парадигму понятия «конфликт».

Время: 10 минут.

Материалы и оборудование: листы бумаги (на каждого участника группы), ручки, цветные карандаши.

Техника проведения: участникам предлагается придумать и нарисовать знак, предупреждающий о назревающем конфликте (провести аналогию с дорожными знаками). Затем полученные работы обсуждаются в кругу. Ведущий делает акцент на том, что все работы разные, т.е. каждый для себя определяет понятие «конфликт» по-разному: кто-то вкладывает в него лишь отрицательное, кто-то не забывает и о положительных моментах.

Все участники выкладывают свои работы на стол, организуя свою выставку «Каким я вижу конфликт».

Когда все участники вернутся на свои места, ведущий обращает их внимание на то, что данное упражнение очень хорошо работает в семье для предупреждения конфликтных ситуаций, особенно с детьми и подростками.

2. Мини-лекция «Что такое конфликты? Как их избежать?»

Существует множество определений понятия «Конфликт», в психологии – это трудно разрешимое противоречие, связанное с острыми эмоциональными переживаниями. Авторы большинства существующих определений конфликта сходятся относительно лежащего в его основе «столкновения». Любой конфликт, независимо от его характера, конкретного содержания и вида, обязательно содержит в себе момент противостояния, противоборства.

Обычно считается, что конфликт проходит через следующие этапы развития:

- 1) возникновение объективной конфликтной ситуации;
- 2) осознание ситуации как конфликтной;
- 3) конфликтное взаимодействие (или собственно конфликт);
- 4) разрешение конфликта.

Возникновение конфликта предполагает не только восприятие и осознание противостояния, противоречия, возникающего во взаимодействии с самим собой или с другими людьми, но и развитие активности, направленной на преодоление этого противоречия, точнее способов реагирования на возникшие ситуации. Они могут быть нескольких видов:

Сотрудничество - это поиск такой позиции, которая позволит в полной мере удовлетворить интересы всех задействованных в конфликте людей. Стратегия лучшая, но на практике воспользоваться ей удается далеко не всегда.

Во-первых, часто бывает, что интересы оказываются в принципе взаимоисключающими, выигрыш одного автоматически означает проигрыш другого (как, например, в спортивных состязаниях).

Во-вторых, конфликт часто сопровождается взаимными претензиями, обидами и отрицательными эмоциями, а в таком состоянии люди не могут и не хотят спокойно обсуждать ситуацию и пытаться сделать так, чтобы все остались довольны.

Что же нужно делать, чтобы по возможности выйти на уровень сотрудничества?

1. Внимательно проанализировать, что на самом деле нужно каждому из участников конфликта. Бывает, что интересы, на первый взгляд кажущиеся взаимоисключающими, на самом деле таковыми не являются, выиграть можно и не ценой

проигрыша другого. Представь себе, что два человека делили лимон, и, в конце концов, договорились разрезать его пополам (т. е. прибегли к компромиссу). Один выдавил лимонный сок в чай, а мякоть и шкурку выкинул. А второй, выдавив и вылив сок, использовал начинку для лимонного пирожка. Вот пример ситуации, когда люди могли бы решить противоречие гораздо эффективнее, уточни они заранее свои потребности.

2. Взять под контроль собственные эмоции и отказаться от взаимных обвинений. Говорить нужно не на языке взаимных претензий, а по существу обсуждать то противоречие, что

лежит в основе конфликта. Сотрудничество всегда подразумевает уважение к партнеру, готовность, смилив свои амбиции, действовать сообща с ним для достижения общих целей.

Сотрудничество – вариант наилучший, но не всегда возможный. Во-первых, иногда несовместимы интересы конфликтующих, во-вторых, сотрудничать мешает неприязнь друг к другу.

Соперничество - активное отстаивание собственных интересов без учета интересов другого человека, а иногда и в ущерб ему. Это своего рода состязание, в котором общая победа невозможна, каждый стремится взять верх, а выигрыш достается тому, кто в итоге окажется сильнее. Когда к нему имеет смысл прибегать?

1. Если находишься в сильной позиции и уверен, что сможешь взять верх над тем, с кем конфликтует, поскольку имеешь над ним превосходство. Ведь на соперничество тебе ответят тем же, и если твоя позиция не позволяет одержать победу – значит, ты проиграешь. И разумнее изначально не пытаться соперничать, а договориться таким образом, чтобы оба остались довольны, поискать компромисс.

2. Когда не очень важны отношения с тем человеком, с которым возник конфликт. Ведь соперничество ведет к ухудшению этих отношений. Поэтому оно не очень уместно при общении с близкими людьми, с которыми тебе и дальше предстоит, так или иначе, выстраивать отношения.

3. Когда в основе конфликта действительно лежит серьезный повод, имеется существенное противоречие. Соперничать по мелким, незначительным поводам, или делать это просто из принципа – поведение не самое умное. Ведь это приводит к тому, что тратится много сил и нервов, и ухудшаются отношения с другим человеком. Чего ради, спрашивается, идти на это из-за какой-то сущей ерунды?

Соперничество часто вызывает ассоциации со спортом – ведь на состязаниях каждый нацелен на победу, и выигрыш одного непременно означает проигрыш кого-то другого. В спорте это действительно так, однако в обычных жизненных ситуациях подобные отношения складываются далеко не всегда. Очень часто можно достигнуть своих целей не ценой неудачи другого, а вместе с ним, а то и при его помощи!

Прежде чем соперничать, подумай трижды:

1 – хватит ли тебе сил взять верх?

2 – готов ли ты пожертвовать отношениями с этим человеком?

3 – стоит ли того повод конфликта?

Приспособление - это готовность пожертвовать собственными интересами, отступить ради интересов другого. К этой стратегии имеет смысл прибегать в таких случаях:

1. Когда ты понимаешь, что повод конфликта для другого человека гораздо важнее, чем для тебя, и можно пожертвовать им ради него. Во-первых, сохранение хороших отношений зачастую гораздо важнее, чем то, из-за чего разгорелся конфликт. Во-вторых, если есть возможность сделать другого более счастливым без серьезного ущерба для самого себя, то почему бы ей не воспользоваться? Ведь сделанное добро к нам возвращается, и вполне возможно, что когда-нибудь и этот человек тебе поможет.

2. Если твоя позиция заведомо слабая, проигрышная, и ты понимаешь, что другой все равно добьется того, что ему нужно. Возможно, лучше сразу уступить ему, нежели

пытаться сопротивляться, потратить массу сил и нервов (а иногда и подвергнуть себя серьезной опасности, если это, к примеру, попытка вооруженного ограбления), а в итоге все равно проиграть.

3. Если ты столкнулся с ситуацией, когда повод конфликта слишком мелкий, а вступление в него чревато проблемами. Зачастую приспособление ассоциируется с заведомым проигрышем, признанием собственной слабости и беспомощности. Приспособиться – значит расписаться в собственном бессилии. Однако на самом деле это не всегда так, бывают и ситуации, когда приспособленческое поведение – это проявление мудрости. Если для другого что-то гораздо важнее, чем для тебя – стоит ли из-за этого соперничать, может мудрее отступить?

Компромисс - выбор промежуточной позиции, при которой каждый человек удовлетворяет свои интересы лишь частично, но чем-то при этом и жертвует, частично отступает от собственных требований.

Чтобы сложился компромисс, важно, чтобы стороны были готовы к диалогу и обсуждали имеющиеся противоречия по существу, а не общались на языке взаимных претензий и обвинений.

Кроме того, необходимо, чтобы все участники конфликта проявляли гибкую позицию, были готовы пожертвовать чем-то менее значимым для себя, чтобы выиграть в более значимом. Нужно избегать жесткой, бескомпромиссной позиции «Будет так, как я хочу, а вы все приспособляйтесь ко мне!» и понимать, что все желания исполнить в этой ситуации невозможно, все равно придется чем-то жертвовать.

Компромисс целесообразен, когда:

1. Сущность противоречия такова, что в нем невозможно полностью удовлетворить интересы всех заинтересованных сторон, и приходится искать промежуточную позицию.

2. Силы участников конфликта примерно равны, они отдают себе отчет, что взять верх в силовой борьбе не удастся, поэтому им все равно придется, так или иначе, договариваться. Стороны готовы к диалогу и понимают, что на все 100% удовлетворить интересы не удастся, и чем-то, скорее всего, придется пожертвовать.

На бытовом уровне, компромисс воспринимается неоднозначно. Иногда он рассматривается как «компромисс с собственной совестью», жертвование своими принципами ради материальной выгоды. Но чаще компромисс – это проявление гибкости поведения, выражение готовности пожертвовать чем-то ради общего интереса. Хотелось бы пожелать читателям, чтобы в их жизни был представлен как раз такой вариант.

Быть готовым пойти на компромисс – это не проявление слабости, а признак гибкого и разумного поведения.

Избегание - это уход из конфликтной ситуации без попытки ее решить. Это может быть либо отказ от обсуждения определенных тем, либо полное прекращение общения, либо физическое удаление от того, с кем назревает конфликт. Нужно помнить, что избегание – это не решение конфликта, а лишь уход от него. Противоречия и взаимная неудовлетворенность при этом никуда не деваются, а лишь накапливаются и усиливаются. Рано или поздно это может обострить конфликт или даже привести к полному разрушению отношений.

Поэтому избегание – не очень подходящая стратегия во взаимоотношениях с близкими и со всеми теми, с кем ты хочешь сохранить хороший контакт. Ведь сделать это тяжело, коль скоро накопилось много невыясненных вопросов, неразрешенных противоречий.

Когда же целесообразно избегание?

1. Если конфликт навязывается извне, кто-то пытается удовлетворить свои интересы за твой счет, а ты не заинтересован в продолжении отношений с ним. Например, если торговый агент пытается продать тебе какую-то ерунду – бессмысленно вступать с ним в спор и отстаивать свою точку зрения, куда проще и эффективнее просто не общаться с ним.

2. Когда конфликт может принять нежелательный оборот или продолжать его попросту опасно – например, поскольку собеседник ведет себя слишком агрессивно. Это тот вариант, когда лучше отложить выяснение отношений на будущее, когда он успокоится.

3. Когда ты сам чувствуешь, что в данный момент совершенно не готов к конструктивному диалогу, поскольку тебя обуревают эмоции. В таком состоянии слишком велик риск «наломать дров» и лучше, по возможности, обсуждение острых вопросов отложить.

Зачастую разумнее не конфликтовать, а просто уклониться от общения с тем, кто пытается удовлетворить свои интересы за твой счет.

Важно помнить, что нет правильной или неправильной стратегии поведения в конфликте, все зависит от ситуации и личностных особенностей человека - в разных ситуациях и с разными людьми эти стратегии приемлемы в неодинаковой мере, Тот, кто умеет преодолевать конфликты, гибко выбирает стратегию поведения в зависимости от конкретной ситуации.

Как избежать конфликтов с подростком или разрешить их?:

- Говорите спокойно и твердо.
- Не злитесь. Когда сердитесь – возьмите «тайм-аут».
- Делайте паузы в разговоре, чтобы дать ребенку высказаться.
- Позвольте подростку выразить свой гнев, но пусть он делает это в своей комнате.
- Откажитесь от той модели поведения, которая неэффективна.
- Когда обсуждаете с подростком то, что нужно изменить, откажитесь от «Ты-высказываний» в диалоге с ним.
- Учите его поступать по-другому, не споря с ним.

3. Рефлексия занятия