

The background features a dynamic, abstract composition of flowing, translucent shapes. On the left, a large, curved shape transitions from a light blue to a pale green. The rest of the image is dominated by various shades of green, from light lime to a deeper, more saturated green, with some areas appearing almost white due to high brightness. The shapes overlap and curve, creating a sense of movement and depth, reminiscent of a close-up of a flower or a piece of fabric caught in a breeze.

Конфликты в семье

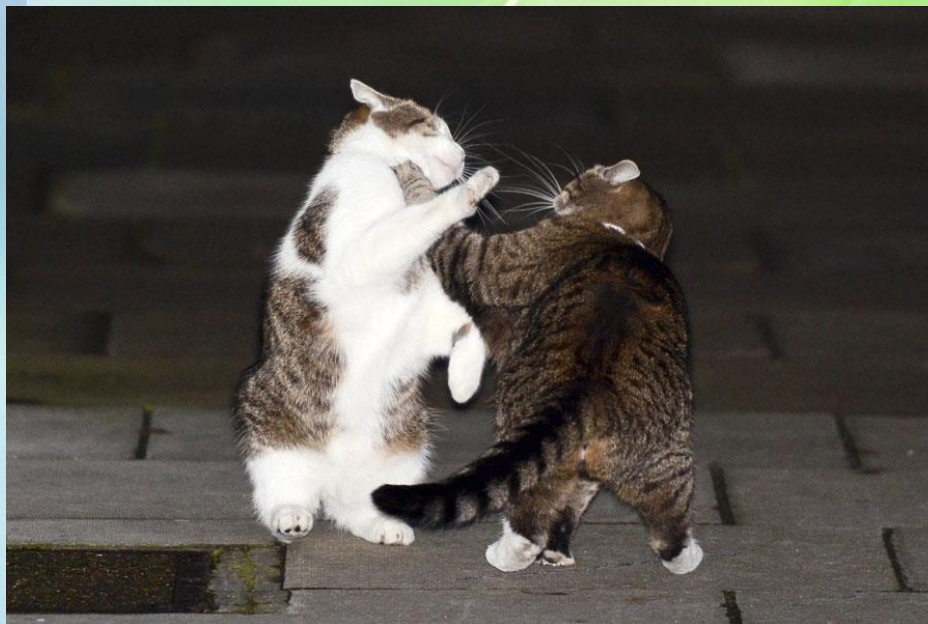
The background features abstract, flowing shapes in shades of green and blue, creating a sense of movement and depth. The text is centered and reads:

Предлагаю Вам назвать *ассоциации*,
которые возникают при произношении слова
«конфликт»

Конфликт

(от лат. *conflictus* – *столкновение, противоборство*)
определяется в психологии как отсутствие согласия между двумя или более сторонами — лицами или группами

Конфликты могут быть скрытыми или явными.



Элементы любого конфликта:

Кто? – конфликтующие стороны

Из-за чего? – предмет разногласий

Почему? Ради чего? – мотивы сторон

Что делают? – реальное взаимодействие между оппонентами, противоборство

Что чувствуют? – враждебность, сопровождающаяся сильными эмоциональными переживаниями хотя бы одной из сторон

О чем думают? – представления о конфликтной ситуации, которые чаще всего не совпадают

Конфликт как процесс:

1. Стадия потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей и норм.
2. Стадия перехода потенциального конфликта в реальный.
3. Стадия конфликтных действий.
4. Стадия разрешения конфликта

Конфликт – естественное состояние человеческой психики



The background features a dynamic, abstract composition of flowing, organic shapes. On the left, a soft, light blue gradient transitions into a vibrant green on the right. The green area is filled with layered, translucent, petal-like or leaf-like forms that create a sense of depth and movement. The overall effect is clean, modern, and visually appealing.

Барьеры общения

Барьеры общения – это способы ведения разговора, разжигающие конфликт, усиливающие негативные переживания, вызывающие злость, протест, раздражение.



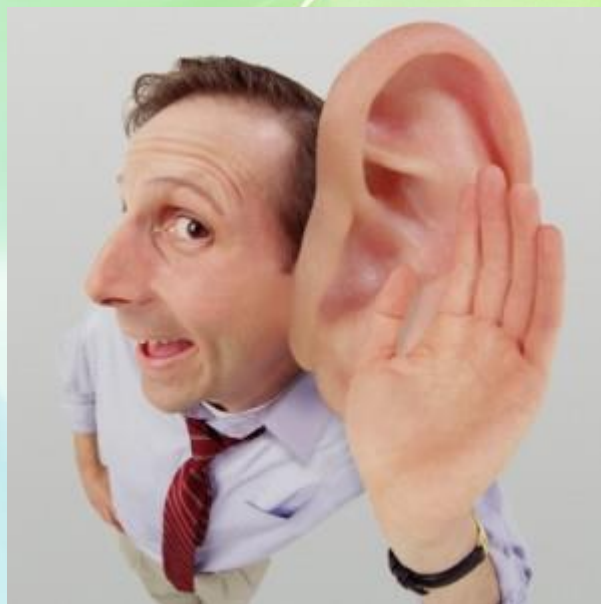
К барьерам общения относятся:

- *Негативные оценки и ярлыки;*
- *Советы, готовые решения;*
- *Вопросы(на которые ненужно отвечать или невозможно ответить);*
- *Приказы, команды;*
- *Обобщения*
- *Ирония, язвительность;*
- *Выспрашивание, «расследование»;*
- *Мораль, наравоучения, проповеди;*
- *Предупреждения, предостережения, угрозы;*
- *Доказательства, логические доводы, лекции;*
- *Критика, выговоры, обвинения;*

The background features a dynamic, abstract composition of flowing, organic shapes. On the left, a large, curved area transitions from a light blue to a pale green. The rest of the image is dominated by various shades of green, from light lime to a deeper, more saturated green, with soft gradients and overlapping, petal-like or leaf-like forms that create a sense of movement and depth.

Техники слушания

Слушание – это не молчание, а процесс более сложный, активный, в ходе которого устанавливаются невидимые связи между людьми и возникает то ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое общение.



Пассивное слушание – это, по существу, тишина, молчание, но не простое, а «внимающее», когда все внимание направлено на собеседника.

Активное слушание – это техника слушания, в которой вы даете понять собеседнику, что вы знаете о его переживаниях (или состоянии), «слышите» его.

Приемы активного слушания:

- **Пауза** — даёт собеседнику возможность подумать.
- **Уточнение** — это просьба уточнить или разъяснить что-либо из сказанного.
- **Пересказ (парафраз)** — это попытка слушателя кратко и своими словами повторить изложенное собеседником только что.
- **Развитие мысли** — попытка слушателя подхватить и продвинуть далее ход основной мысли собеседника.
- **Сообщение о восприятии** — слушатель сообщает собеседнику своё впечатление от собеседника, сформировавшееся в ходе общения. Например, «Эта тема очень важна для вас».
- **Сообщение о восприятии себя** — слушатель сообщает собеседнику об изменениях в своём собственном состоянии в результате слушания. Например, «Мне очень больно это слышать».
- **Замечания о ходе беседы** — попытка слушателя сообщить о том, как, на его взгляд, можно осмыслить беседу в целом. Например, «Похоже, мы достигли общего понимания проблемы».

«Ты и Я высказывания»

Существуют две формы обращения к другому человеку: **ты** – высказывания и **я** - высказывания.

Большинство используемых взрослым замечаний это Ты - сообщения. **Ты** - сообщения часто нарушают коммуникацию, так как вызывают у ребенка чувство обиды и горечи, создают впечатление, что прав всегда родитель («Ты всегда оставляешь грязь в комнате», Прекрати это делать»).

Я - сообщения являются более эффективным способом в плане влияния на ребенка с целью изменения его поведения, которое родитель не приемлет. **Я** - сообщения отличаются от **Ты** - сообщений тем, что позволяют выразить взрослому негативные чувства в необидной форме, поэтому энергия ребенка направлена не на то, чтобы обижаться, возмущаться, злиться, а на то, чтобы исправить ситуацию. **Я** - сообщения не портят доброжелательных отношений между людьми.

Я-высказывание это:

- Способ вербального выражения чувств, возникающих в напряженных ситуациях;
- Конструктивная альтернатива Ты-высказыванию, которое традиционно используется в конфликтах через выражение негативной оценки в адрес другого, при этом ответственность за ситуацию перекладывается на этого другого («Ты всегда оставляешь грязь в комнате», Прекрати это делать»);
- Способ обозначения проблемы для себя и при этом осознания своей собственной ответственности за ее решение.

Технология "Я-высказывание" (5 шагов):

1 шаг. Чувства.

Выражение чувств, касающихся фактов. "Я чувствую..." Например: «Я почувствовала обиду. Я обиделась».

Телесные ощущения. (можно рассказать и о них - смотрите по ситуации)

Выражение телесных ощущений, касающихся этих чувств. "Я ощущаю..."
Например: «У меня защипало в носу и захотелось расплакаться».

2 шаг. Факты.

Называются только факты, произошедшие в реальности, т. е. то, что произошло по факту.

Например: «Я заплакала, когда ты сказал мне, что я плохо выгляжу».

3 шаг. Мысли.

Здесь высказываются мысли, предположения, гипотезы, фантазии, интерпретации, идеи. "Я думаю", "Я предполагаю", "Мне кажется" и др.

Например: «Я думаю, что ты меня не любишь, и что тебе нет до меня дела».

Если на этом шаге замечаете, что захлестывают чувства, то возвращайтесь к 1-му шагу.

4 шаг. Желания.

Здесь высказываются любые желания, возможно мечты. То есть то, о чём бы Вы хотели попросить этого человека.

Например: «И я хочу тебя попросить, чтобы ты больше обращал на меня внимание и говорил мне, когда я выгляжу хорошо».

Этот шаг помогает в улаживании конфликтов, в установлении отношений.

Здесь так же возможно возвращение к 1-му шагу, то есть к чувствам, которые Вы испытываете.

5 шаг. Намерения.

Высказывание того, что собираешься делать и как, в связи с произошедшим фактом.

"Я собираюсь", "Я буду", "Я не буду".

Например: "А я буду стараться не говорить тебе постоянно о том, что ты меня не любишь".

5-й шаг применяется не всегда, а в зависимости от ситуации. Иногда достаточно лишь 4-х шагов. Тем не менее, нельзя пропускать никакой из 4-х шагов или менять их местами.

The background features a dynamic, abstract composition of flowing, translucent shapes. On the left, a large, curved shape transitions from a light blue to a pale green. The rest of the image is dominated by various shades of green, from light lime to a slightly darker, more saturated green, with some areas appearing to have a soft, glowing effect. The overall impression is one of movement and organic growth.

Способы разрешения конфликтов

Стратегия выхода из конфликта представляет собой основную линию поведения оппонента во время решения конфликта.

Выделяют пять основных стратегий выхода из конфликта (по К.Томасу):

- 1. Соперничество*** заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения.
- 2. Сотрудничество*** имеет целью удовлетворить интересы всех участников конфликтной ситуации, но может требовать много времени для решения проблемы.
- 3. Компромисс*** состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками.
- 4. Приспособление или уступка***, рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций.
- 5. Уход*** от решения проблемы или избегание, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях.



Когда между взрослым и ребенком возникает конфликт, мы обычно решаем его 2 способами: *либо в свою пользу*, подавляя желание ребенка, *либо в пользу ребенка*, уступая ему. В первом случае ребенок отступает, затаив обиду на взрослого. Во втором – проигрывает взрослый, испытывающий различные чувства.

Оба эти метода не лучшие, хотя бы потому, что кто-то неизбежно оказывается в проигрыше. Но, существует третий вариант – беспроегрешный, без победителя и побежденных. Он воплощает поиск решения, удовлетворяющего потребности обеих сторон – и взрослого, и ребенка.

Схема разрешения конфликтов

1. Начинать нужно с выслушивания
2. Сбор предложений
3. Оценка предложений и выбор наиболее приемлемого из них
4. Детализация принятого решения
5. Выполнение решения, проверка



Спасибо за внимание!