ТРЕНИНГ «Как избежать конфликтов в семье?»

Подготовила: Заранко Е.Н.

Задачи тренинга:

1) Познакомить участников с понятием «конфликт».
2) Сформировать у подростков стремление к предупреждению конфликтов, позитивному выходу из конфликтных ситуаций.
3) Научить предотвращать развитие конфликта, показать и отработать способы выхода из конфликтных ситуаций.

План занятия:

Сегодня мы будем говорить о конфликтах. С конфликтами мы сталкиваемся в разных сферах нашей жизни. Это случается очень часто, ведь мы живем в мире людей, и наши желания и интересы не всегда совпадают. Так что сегодня мы поговорим о том, что такое конфликт, почему он возникает и как можно его разрешить.

Введение в тему

Каждый из нас хотя бы раз в жизни попадал в конфликтную ситуацию.

Давайте разберемся, что же такое конфликт.

Слово «конфликт» происходит от латинского conflictus – столкновение интересов, противоборство.

Противоборство порождается нашими целями (например, в упражнении, где вам пришлось занять одно свободное место, было противоборство, да еще какое). Так, если 2 и более участников хотят обладать чем-то одновременно, то может возникнуть противоборство, конкуренция, особенно если желаемый «объект» неделим (как стул).

Или, например, в семье один телевизор, но все в одно и то же время хотят смотреть разные передачи.

Другим основанием для противоборства является ситуация, в которой цели у людей разные, и продвижение к цели одного отдаляет от цели другого.

Например, представьте себе комнату, где один человек хочет спать, а второй - смотреть телевизор или слушать тяжелый рок. Если один достигает своей цели – смотреть телевизор, то другой, наоборот, отдаляется от своей – спокойно заснуть.

Как выглядит сам конфликт, давайте попробуем рассмотреть в деталях.

Комментарий: далее формулы надо написать на доске.

Существует 2 формулы конфликта:

Конфликт (К) = Конфликтная Ситуация (КС) + Повод (П)

(сокращенно: К= КС + П)

Конфликтная Ситуация отличается от **Конфликта** тем, что **Конфликтная Ситуация** может складываться на протяжении очень длительного времени (даже нескольких лет, например), и из-за какого-нибудь мелкого **Повода** может разразиться серьезный **Конфликт**. А участники конфликта могут удивляться, как это они «поссорились навеки» из-за какой-то ерунды.

Например, юноша и девушка достаточно долго общаются, любят друг друга, но при этом не говорят о своих обидах, а потом могут из-за какой-то мелочи (например, юноша забыл про годовщину их первой романтической встречи) поссориться и расстаться. На самом деле, виной тому - долго копившиеся обиды.

Вывод: надо говорить о своих чувствах, это очень важно. Ведь аналогичные примеры есть и в вашей жизни, когда вы ссоритесь со своими друзьями, родными и любимыми из-за пустяка. Вспомните себя.

Поднимите руку те, у кого такое было… Хорошо!

А ведь есть очень действенный способ не доводить до этого, и чуть позже вы о нем узнаете.

А мы пойдем дальше…ко второй формуле. Но прежде - пример.

В стакан капает вода, долго и медленно, чем все закончится?

Комментарий: надо нарисовать на доске стакан и капли воды.

Возможно, участники выскажут разные версии и даже назовут правильную.

Да, рано или поздно стакан наполнится, и вода прольется. Вот так и в жизни. Эти капли являются конфликтогенами, которые -вольно или невольно - задевают нас, но мы их стараемся не замечать. Но как только их становиться слишком много, наше терпение лопается.

Каждый день мы общаемся со многими людьми: в школе, во дворе, дома, у нас здесь. И невольно мы можем обидеть (задеть) их, даже не подозревая об этом.

Давайте подумаем, что нас может обидеть в словах собеседника?

Можно записывать на доске по мере объяснения.

1. **Прямое оскорбление.** Например: «Ты дебил (лох, козел, трепло и т.д.)». Конечно, это может стать началом конфликта.
2. **Упрек.** Например: «Из-за тебя я опоздала. А я думала, что на тебя можно положиться!».
3. **Обобщение.** Это те же упреки, но со словами «ты всегда…», «вечно ты…», «ну, как обычно…».
4. **Сравнение (не в твою пользу).** Например: «А вот Серега Кате всегда цветы дарит» или «Да я в твои годы уже 2 спортивных кубка имел!».
5. **Приказ.** Например: «Умойся. Почисти зубы. Не сутулься. Не опоздай» и т.д. Все глаголы в повелительном наклонении (даже просьбы) вызывают у нас неосознанный протест.

Как же быть? Мы не можем и не должны загонять внутрь свои обиды. Нужно говорить о своих чувствах. Вопрос – как? Не оскорбляя человека. Не упрекая и, тем более, не обобщая: «ты всегда» (тем более, что, чаще всего, это не так, и ваш друг всего лишь второй раз опаздывает, да и то по объективным причинам). Не сравнивая и не приказывая.

Вместо: «Ты дебил! Дыра! Из-за тебя мы проиграли!» - «Выходи сегодня во двор. Будем тренироваться, ты - на воротах. Да выиграем еще, не переживай».

Вместо: «Опять ты опоздала!» можно сказать: «Я так волновался, не случилось ли с тобой чего в дороге. Ну, рассказывай…».

Вместо: «А вот Серега Кате всегда цветы дарит» - «Я так люблю цветы. Когда ты мне их подарил на 8 марта, мне хотелось прямо прыгать от счастья!».

Вместо: «Занеси мне мой диск. Срочно!» - «Слушай, мне так нужен диск, который я тебе давал. Было бы классно, если б ты его занес мне прямо сейчас. Сможешь?»

Давайте сейчас сделаем упражнение и потренируемся предупреждать конфликт, не доводить до него.

- Предупредить конфликт всегда легче, чем выходить из него.
- Предупредить конфликт может тот, кто **первым** начинает «выяснять отношения».
- Не нужно критиковать собеседника и перекладывать всю ответственность за ситуацию на него, лучше попытаться его понять, разобраться в проблеме вместе или предложить помощь.

Итак, мы теперь умеем предупреждать конфликты. Это классно! Но ведь бывают ситуации, когда инициатива принадлежит не нам. Представим себе, что конфликт уже существует, интересы столкнулись лоб в лоб, и вам нужно из всего этого как-то выйти

Сейчас мне нужны два добровольца для упражнения- демонстрации.

Теория: «Способы выхода из конфликта»

Мы возьмем одну конфликтную ситуацию и посмотрим, какими способами можно из нее выйти.

Ситуация: сын поздно вернулся домой – отец кричит на него.

1. **Уклонение.** Стремление выйти из конфликтной ситуации, не разрешая её. Часто уклонение предполагает молчание, игнорирование собеседника, физический уход. Линия поведения типа «ни да, ни нет».

Давайте попробуем разыграть эту конфликтую ситуацию и выход из нее под названием «Уклонение». Для этого нужны 2 добровольца. Если у вас будут возникать затруднения в обдумывании ситуации, мы будем вам помогать.

Добровольцы изображают сына и отца в данной ситуации.

Анализ.

Вопрос группе:

- Удалось ли изобразить уклонение?

Вопросы добровольцам:

- Что чувствовал «сын» во время конфликта и после уклонения?
- Что испытывал «отец», когда начинал кричать и после того, как «сын» ушел от конфликта?

Комментарий – график нарисовать на доске, а далее добавлять в него новые блоки, чтобы в конце получился один полный график.

2. **Уступка.** Подстройка под собеседника, отказ от своих интересов. Один собеседник уступает другому. При этом приспосабливающийся часто делает вид, что ничего не произошло, скрывая свои негативные эмоции.

Давайте разыграем эту же ситуацию и «уступку» со стороны сына.

Добровольцы изображают сына и отца в данной ситуации, у которой теперь другой финал.

Сын поздно вернулся домой – отец кричит на него, требуя, чтобы тот приходил домой не позднее 21 часа. Подросток соглашается с отцом, признает свою полную неправоту и, подчиняясь требованиям отца, обещает, что это было в последний раз.

Анализ.

Вопрос группе:

- Удалось ли изобразить уступку?

Вопросы добровольцам:

- Что чувствовал «сын» во время конфликта и после уступки?
- Что испытывал «отец», когда начинал кричать, и после того, как «сын» уступил?

Компромисс. Решение конфликта - через взаимные уступки. Разрешая конфликт таким образом, оба участника не полностью получают желаемое. Оба участника стремятся получить что-то для себя, но и немного уступают другому ради сохранения отношений.

Давайте теперь разыграем компромисс.

Те же самые добровольцы изображают сына и отца в данной ситуации, у которой теперь должен быть новый финал. Если они затрудняются, ведущий и группа могут им что-то подсказать.

Сын поздно вернулся домой – отец кричит на него, требуя, чтобы тот приходил домой не позднее 21 часа. Подросток предлагает отцу компромисс-взаимоуступку: с понедельника до четверга он приходит домой в 21.00, но в пятницу и субботу отец позволяет ему приходить в 23.00 часа.

Анализ.

Вопрос группе:

- Удалось ли изобразить компромисс?

Вопросы добровольцам:

- Трудно ли было найти компромисс?
- Что чувствовал «сын» во время конфликта и после предложения компромисса?
- Что испытывал «отец», когда начинал кричать, и после того, как принял условия компромисса?

3. **Подавление.** Это открытая борьба за свои интересы, отстаивание своей позиции с полным игнорированием интересов партнера. Часто в этом случае победу пытаются взять «силой», перехитрить собеседника, сделать все, чтобы отстоять свой и только свой интерес.

Подавление – это та линия поведения, которую каждый раз пытается реализовать отец (не забываем, что речь идет только о нашей ситуации, а в жизни так бывает не всегда!). Давайте теперь разыграем подавление как стратегию поведения сына.

Те же самые добровольцы изображают конфликтную ситуацию. Если они затрудняются, ведущий и группа могут им что-то подсказать.

Сын поздно вернулся домой – отец кричит на него, требуя, чтобы тот приходил домой не позднее 21 часа. Подросток, игнорируя требования отца, говорит ему в ответ, что виноватым он себя не чувствует, что он уже взрослый и будет и впредь возвращаться, когда захочет.

Анализ.

Вопрос группе:

- Удалось ли «сыну» подавить «отца»?

Вопросы добровольцам:

- Что чувствовал «сын» во время конфликта и после того, как он «победил»?
- Что испытывал «отец», когда начинал кричать, и после того, как его «победили»?

4. **Сотрудничество.** Предполагает поиск решения, которое бы не только удовлетворило интересы обеих сторон, но и позволило бы им извлечь пользу из конфликта. Иногда для этого необходимо отложить получение желаемого результата на некоторое время.

Итак, это последняя стратегия выхода из конфликта, и, я думаю, ее будет сложнее всего придумать и показать. Давайте еще раз попросим наших добровольцев это сделать.

Те же самые добровольцы изображают конфликтную ситуацию. Если они затрудняются, ведущий и группа могут им что-то подсказать.

Сын поздно вернулся домой – отец кричит на него, требуя, чтобы тот приходил домой не позднее 21 часа. Подросток (или отец) предлагает разобраться в ситуации. Каждый объясняет, почему для него важно поступать именно так (желание почувствовать себя самостоятельным или просто забывчивость – для сына, тревога за жизнь ребенка – для отца). Затем отец и сын договариваются об эксперименте: неделю они делают так: с воскресенья по четверг сын будет возвращаться домой в 21.00. В пятницу и субботу – не позже 23.00. Начиная с 19.30, один раз в час сын будет САМ звонить отцу и сообщать, все ли в порядке. Отец не будет звонить сыну во время его прогулок, не будет делать никаких замечаний и кричать. В воскресенье – по завершению эксперимента – они вместе поедут на рыбалку, на которую уже давно собирались.

Анализ.

Вопрос группе:

- Удалось ли изобразить сотрудничество?

Вопросы к добровольцам:

- Трудно ли было прийти к взаимовыгодному сотрудничеству?
- Что испытывал «сын» во время конфликта, после того как он узнал о чувствах собеседника, после заключения «мирного соглашения»?
- Что испытывал «отец», когда начинал кричать, когда узнал о чувствах сына и после того, как были приняты условия сотрудничества?

Общий анализ инсценировки ситуаций.

Вопросы к добровольцам:

- В каком или каких из 5 случаев «сын» чувствовал себя наиболее комфортно?
- А «отец»?

Вопросы к группе:

- С какими линиями поведения в конфликте вы сталкиваетесь чаще всего в жизни?
- Можете привести примеры компромисса и сотрудничества (в конфликтных ситуациях) из вашей жизни?

Выводы.

Давайте подведем итоги:

Таким образом, в конфликте возможны 5 линий поведения:

- **Уклонение** – это не решение конфликта, а бегство, уход от него, и ничьи интересы тут не учитываются;
- если я «забиваю» на свои интересы, а интересы другого человека учитываю по максимуму, то это **Уступка**;
- если я учитываю только свои интересы по максимуму, а чужие - по минимуму или вообще их в расчет не беру, то это **Подавление**, или противоборство. (Внимание! Эта линия поведения вовсе не подразумевает грубую форму!).
- **Компромисс** – это когда каждый из участников конфликта чем-то жертвует, чтобы что-то получить. Это взаимоуступка;
- и, наконец, **Сотрудничество** – такое поведение в конфликте, когда интересы каждого из участников учитываются по максимуму.

Сказать, какая линия поведения эффективна, можно только ДОСКОНАЛЬНО проанализировав, продумав все, что касается ситуации конфликта и его участников.

Например, отец предъявляет претензии сыну, будучи нетрезвым. Говорить с ним, когда он в таком состоянии – бесполезно. Наиболее эффективной линией поведения сына в этом случае будет **Уклонение**. Или: сын опоздал потому, что на час застрял в лифте (можно позвонить, куда надо, и там подтвердят факт аварии). В такой ситуации со стороны сына будет допустима линия поведения **Подавление;** он скажет о недопустимости претензий и криков, если **объективные** обстоятельства вмешались в ситуацию, и о том, что ВСЕГДА будет опаздывать, когда будет попадать в подобные форс-мажорные обстоятельства.

Считается, что **Компромисс** и **Сотрудничество** – это самые эффективные способы выхода из конфликта, но реализовать их бывает очень трудно.

Дискуссия «+ и -»

Назрел интересный вопрос: конфликт – это, по-вашему, хорошо или плохо? Как вы считаете?

Для наглядности можно разделить доску на две части, в одной записывать минусы, в другой – полюсы.

После обсуждения ведущий подводит итог сказанному участниками и называет свои плюсы и минусы конфликтов, которые ещё не были названы.

Минусы:

Конфликт

- может быть связан с насильственными методами;
- может способствовать подавленности, пессимизму, негативному настроению;
- может привести к разочарованию в своих способностях, возможностях;
- может привести к отрицательной оценке партнеров по совместной деятельности.

Плюсы:

Конфликт

- это определенная форма разрешения противоречий; разрешив конфликт, мы устраняем те недочеты и противоречия, которые привели к нему;
- может объединять людей, так происходит сплочение перед лицом внешней угрозы;
- помогает «выпустить пар» и способствует снятию напряженности;
- стимулирует творчество, мобилизует энергию участников на поиск выходов из ситуации;
- позволяет лучше осознать свои потребности, дает опыт;
- может помочь снять напряженность в группе;
- способствует самореализации и самоутверждению личности;
- может служить средством адаптации человека к группе (во время конфликта каждый максимально раскрывается, и можно увидеть «кто есть кто»).

Но все эти плюсы могут возникнуть только тогда, когда конфликт разрешается.

Итак, как мы видим, конфликт все же имеет свои плюсы. Он выводит нас на новый уровень понимания ситуации, а главное - на практике учит нас, как его разрешать и как предотвращать в будущем.

Итоговый вывод:

Сегодня мы с вами узнали, что такое конфликт и откуда он берется. Любой конфликт – это маленькая война, которая может нести и затяжной характер. А любая войта только разрушает. Поэтому наша задача - не провоцировать конфликт и уж тем более не «подогревать» его и «не подливать масла в огонь». Но если уж конфликт вспыхнул, надо искать выход из него, ведь после преодоления конфликта человек становиться мудрее. Хочу завершить наше занятие двумя афоризмами. Это китайские пословицы: «Причина любой войны – в незнании ее результатов». И вторая: «Лучший способ выиграть войну – это избежать ее». Давайте чаще вспоминать эти мудрые слова. Спасибо вам за работу! Удачи вам в разрешении и, главное, предупреждении всех конфликтов в вашей жизни!