

Практические рекомендации для педагогов:

Способы выхода из конфликтной ситуации

Способ выхода из конфликтной ситуации	Стиль поведения	Условия применения данного способа	Недостатки
Конкуренция (соревнование)	Стремление добиться своего в ущерб другому	Заинтересованность в победе. Обладание определенной властью. Необходимость срочного разрешения конфликта	Испытывание чувства неудовлетворенности при поражении и чувства вины при победе. Большая вероятность испортить отношения
Избегание (уклонение)	Отсутствие внимания как к своим интересам, так и к интересам партнера	Исход не очень важен. Отсутствие власти. Желание выиграть время	Большая вероятность перехода конфликта в скрытую форму
Приспособление	Сглаживание разногласий за счет ущемления собственных интересов	Предмет разногласия более важен для другого участника конфликта. Желание сохранить мир. Осознание собственной неправоты. Отсутствие власти	Нерешенность конфликта
Компромисс	Поиск решений за счет взаимных уступок	Одинаковая власть. Наличие взаимоисключающих интересов. Необходимость срочного разрешения конфликта. Неэффективность других стилей	Получение только половины ожидаемого. Лишь частичное устранение причин конфликта
Сотрудничество	Поиск решения, удовлетворяющего всех участников	Наличие времени, необходимого для разрешения конфликта. Заинтересованность обеих сторон. Четкое понимание точки зрения противника. Желание обеих сторон сохранить отношения	Временные и энергетические затраты. Негарантированность успеха

Преодоление сложных ситуаций в работе с родителями.

Пошаговая технология продвижения к контакту и взаимопониманию с родителями (Д.Б. Филонов).

1. Стадия накопления согласия.

Нельзя сразу приступать к предмету разговора, если вы подозреваете, что он неприятен родителю. Поэтому задача первого этапа – нейтрализация настороженности, тревожности партнёра, разведывательный поиск общих тем. Для того чтобы расположить к себе партнёра, следует подвести его к согласию, хотя бы не в главном аспекте разговора. О положительных результатах можно судить по сокращению пауз, выражению собственного мнения собеседника, его некоторому расслаблению, снижению самоконтроля за высказываниями.

2. Поиск совпадающих интересов.

Выясняется всё, что указывает на сходство позиций. Важно проявить склонность к уступкам, показать интерес к увлечениям и взглядам оппонента.

3. Взаимное приятие для обсуждения личностных качеств и принципов.

К этому этапу общение уже приобретает эмоциональную окраску, когда можно искать более прочную основу для углубления отношений. Здесь воспитателю следует показать, что, независимо от фактического состояния дел, он принимает те принципы воспитания, стиль взаимоотношений в семье, которые предлагает родитель. Главное – подвести собеседника к мысли, что вас связывают общие интересы, сходство взглядов и характера.

4. Выявление качеств, опасных для взаимодействия.

Благодаря пройденным стадиям, настороженность собеседника снимается настолько, что он может поделиться своими тревогами по поводу имеющих у него негативных качеств, заняться самокритикой, причём иногда признание делается в косвенной форме. У родителя проявляется потребность раскрыться перед педагогом.

5. Реализация способов индивидуального воздействия и взаимной адаптации.

На этой стадии психологический фундамент уже настолько прочен, что можно приступить к той цели, которую ставил перед собой педагог изначально, и открыто говорить о том, что его волнует в вопросах воспитания ребёнка.

6. Согласованное взаимодействие.

Теперь можно вести принципиальные споры по тем проблемам, которые были намечены перед началом взаимодействия. Ведь негативные уста-

новки нейтрализованы, взаимопонимание установлено, родитель начинает прислушиваться к доводам и доказательствам без недоверия и психологических барьеров.

8 психологических типов

«трудных» родителей и способы общения с ними

1. «Паровой коток». Идет напролом, агрессивен, бесцеремонен и временами даже груб. Часто не видит и не слышит ни себя, ни собеседника. Взаимодействие рассматривает как игру-соревнование, боится оказаться неправым и, чтобы не проиграть, нападает первым.

Рекомендации: Лично к вам агрессия не имеет отношения — он ведет себя так со всеми. Говорить необходимо кратко, ясно, спокойно, уверенно, так, чтобы чувствовалась ваша сила. Не говорите, что он не прав. Излагайте свою точку зрения как иную, отличную от его точки зрения. Оставляйте последнюю реплику за собой.

2. «Скрытый агрессор». Склонен к скрытой агрессии, прямое нападение не характерно. Нападает исподтишка.

Рекомендации. Никогда не пропускайте подобные нападки, тактично дайте понять, что заметили нападение. Например, можно спросить: «Что вы имеете в виду?» В открытом поединке проигрывает, поэтому помогите достойно выйти из положения, например при помощи шутки.

3. «Разгневанный ребенок». Как обиженный ребенок может неожиданно взорваться. Не в состоянии простить ни себе, ни другим потерю над ситуацией. Постоянно недоволен самим собой.

Рекомендации. Дайте разрядиться, проявите сочувствие.

4. «Жалобщик». Всегда всем недоволен, не верит ни себе, ни другим и во всем разочарован.

Рекомендации. Покажите, что вы понимаете проблему, это поможет такому родителю вернуть уважение к себе. Ему важно, чтобы его услышали и поняли. Переключите его энергию на поиск выхода из проблемы.

5. «Всезнайка». Все знает лучше других и не терпит компетентности других. Хочет управлять событиями, соперников буквально парализует острыми замечаниями и бестактностью.

Рекомендации. Не воспринимайте его бестактность как личное оскорбление, он ведет себя так со всеми. Излагайте свою позицию в разговоре с ним: «может быть», «мне кажется». Используйте местоимения: «мы», «у нас». Этот подход поможет превратить такого родителя в союзника.

6. «Молчун». Сильно переживает по любому поводу и ни с кем не делится своими переживаниями. Ощущает безысходность и заражает всех окружающих этим ощущением. Постоянно стремится к совершенству и не может его достичь.

Рекомендации. Не критикуйте и не торопите. Эффективна позиция «Да, это все ужасно!». Эта позиция может развернуть такого родителя на 180 градусов. Найдите и подчеркните в оценках все то, что является полезным и конструктивным.

7. «Сверхпокладистый». Очень хочет понравиться другим и пытается сделать это любой ценой. Готов делать все, что угодно, лишь бы понравиться, и, как правило, подводит в трудную минуту.

Рекомендации. Необходима четкая договоренность: что, где, когда. Подчеркните, что вам важна правдивость высказываний.

8. «Скрытный». Находится в тени, не проявляет себя, боится ответственности. Не тщеславен, не стремится к самоутверждению.

Рекомендации. Такого родителя при разговоре необходимо подбадривать шутками. Показать, что позиция «в тени» не только вредит самому родителю, но и может иметь отрицательные последствия для ребенка.