



**РОДИТЕЛЬСКИЙ КЛУБ**  
**Травкина Ирина Вячеславовна**  
**Тел. 8-919-075-08-52, e-mail: irvt@list.ru**

### **СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ**

Поводов для конфликтов может быть великое множество, начиная с вопросов воспитания детей и заканчивая неровно выглаженными рубашками или неправильно заваренным кофе. Но причин для конфликтов не так уж и много. Психологи определили несколько самых распространенных причин, по которым могут наступать конфликты в семейных отношениях.

Чаще всех ссорятся пары, которые женились в раннем возрасте, а также те, которые решили распиться из-за беременности девушки. Это связано с тем, что, создавая семью слишком рано и поспешно, молодые люди не успевают рассмотреть особенности характера и привычки друг друга. Спустя некоторое время, когда все проблемы остаются позади, а жизнь становится более спокойной, пара понимает — единственным, что их объединяло, были как раз эти самые совместные заботы, ребенок, съемная квартира, переезд в другой город и т.д. В этот самый момент в семье начинаются разногласия и ссоры.

Но не только возраст имеет значение в семейной паре. Очень часто конфликты в семье возникают из-за жилищного вопроса или других финансовых трудностей. В этом случае проблемы не объединяют людей, а являются деструктивным фактором. Постоянные трудности вводят в состояние депрессии каждого члена семьи по отдельности. И впоследствии кризис наступает в семье в целом.

Еще одним негативным фактором для молодой семьи могут стать отношения с родителями. Ведь мама и папа всегда остаются самыми близкими и родными людьми для каждого человека. И если они не одобряют выбор ребенка, если они вмешиваются в семейные отношения, это вводит второго супруга в подавленное состояние и, в конце концов, заканчивается конфликтом между супругами.

Негативно влияют на пару также переезды на новое место жительства, постоянные долгие командировки одного из супругов, а также напряженный график работы.

### **О КОНФЛИКТАХ**

- Конфликты неизбежны и нередко выполняют позитивную задачу
- Конфликт решается легче, если хотя бы один из его участников готов отступить на шаг назад

- Сопротивление партнера уменьшается в том случае, если мы понимаем его точку зрения и сами готовы изменить свое поведение

Многие конфликты возникают не из-за несовместимости интересов, а потому, что мы склонны принижать наших оппонентов и нападать на них, считая, что есть только одна истина (наша).

### **ТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТАХ**

**Уклонение.** Такой стиль поведения обычно выбирают в тех случаях, когда:

- ✓ Проблема, вызвавшая столкновение, не представляется субъекту конфликта существенной, предмет расхождения, по его мнению, мелочный, основан на вкусовых различиях, не заслуживает траты времени и сил;
- ✓ Обнаруживается возможность достичь собственных целей иным, неконфликтным путем;
- ✓ Столкновение происходит между равными или близкими по силе (рангу) субъектам, сознательно избегающими осложнений в своих взаимоотношениях;
- ✓ Участник конфликта чувствует свою неправоту или имеет оппонентом человека, обладающего более высоким рангом, напористой волевой энергией;
- ✓ Требуется отсрочить острое столкновение, чтобы выиграть время, более обстоятельно проанализировать сложившуюся ситуацию, собраться с силами, заручиться поддержкой сторонников;
- ✓ Желательно избежать дальнейших контактов с трудным по психическому состоянию человеком или крайне тенденциозным, чрезмерно пристрастным оппонентом, преднамеренно ищущим поводы для обострения отношений.

+ конфликт вызван причинами субъективного и эмоционального порядка. Чаще используют реалисты по натуре, люди такого склада, как правило, трезво оценивают преимущества и слабости позиций конфликтующих сторон. Даже будучи задетыми за живое, они остерегаются безоглядно ввязывания в «драку», не спешат принимать вызов на обострение столкновения, понимая, что нередко единственным средством выигрыша в межличностном споре оказывается участие в нем.

- конфликт возник на объективной основе. Спорная проблема сохраняет свое значение, причины, ее породившие, сами собой не отпадут, а усугубятся.

**Приспособление.** Обычно эту тактику применяют в тех ситуациях, когда:

- ✓ Участник конфликта не очень-то озабочен возникшей проблемой, не считает ее достаточно существенной для себя и потому проявляет готовность принять во внимание интересы другой стороны, уступая ей, если обладает

более высоким рангом или приспособившись к ней, если оказывается рангом ниже;

- ✓ Оппоненты демонстрируют сговорчивость и намеренно уступают друг другу в чем-то, считаются с тем, что, мало теряя, приобретают больше, в том числе добрые взаимоотношения, обоюдное согласие, партнерские связи;
- ✓ Создается тупиковая ситуация, требующая ослабления накала страстей, принесения какой-то жертвы ради сохранения мира в отношениях и предупреждения конфронтационных действий, не поступаясь, конечно, своими принципами, в первую очередь нравственными;
- ✓ Имеется искреннее желание одной из конфликтующих сторон оказать поддержку оппоненту, при этом чувствовать себя вполне удовлетворенным своей добросердечностью;
- ✓ Проявляется соревновательное взаимодействие оппонентов, не направленное на жесткую конкуренцию или непременно нанесение ущерба другой стороне.

+ применимо при любом типе конфликтов, наиболее подходит к конфликтам организационного характера, в частности по иерархической вертикали для поддержания атмосферы доброжелательности и делового сотрудничества.

- неприемлем, когда субъекты конфликта охвачены чувством обиды и раздражения, не хотят отвечать друг другу доброжелательной взаимностью, а их интересы и цели не поддаются сглаживанию и согласованию.

**Конкуренция.** Как правило, конкуренцию (или конфронтацию) избирают в тех ситуациях, когда:

- ✓ Проблема имеет жизненно важное значение для участника конфликта, считающего, что он обладает достаточной силой для ее быстрого решения в свою пользу;
- ✓ Конфликтующая сторона занимает весьма выгодную для себя, по сути, беспроигрышную позицию и располагает возможностями использовать ее для достижения собственной цели;
- ✓ Субъект конфликта уверен, что предлагаемый им вариант решения проблемы является наилучшим в данной ситуации, и вместе с тем имея более высокий ранг, настаивает на принятии этого решения;
- ✓ Участник конфликта в данный момент лишен другого выбора и практически не рискует что-либо потерять, действуя решительно в защиту своих интересов и обрекая оппонентов на проигрыш.

Конкуренция вовсе не означает, что непременно употребляется грубая сила или делается ставка лишь на власть и высокий ранг того, кто добивается возобладания своего мнения, собственных интересов. Нельзя, однако, забывать, что любое давление, в какой бы «элегантной» форме оно ни происходило, может

обернуться взрывом необузданных эмоций, крушением уважительных отношений, чрезмерно негативной реакцией со стороны тех, кто окажется побежденным и не оставит попыток добиться реванша.

**Сотрудничество.** В конфликтных ситуациях возможность сотрудничества появляется в тех случаях, когда:

- ✓ Проблема, вызвавшая разногласия, представляется важной для конфликтующих сторон, каждая из которых не намерена уклоняться от ее совместного решения;
- ✓ Конфликтующие стороны имеют примерно равный ранг или вовсе не обращают внимания на разницу в своих положениях;
- ✓ Каждая сторона желает добровольно и на равноправной основе обсудить спорные вопросы, с тем чтобы в конечном счете прийти к полному согласию относительно взаимовыгодного решения значимой для всех проблемы;
- ✓ Стороны, вовлеченные в конфликт, поступают как партнеры, доверяют друг другу, считаются с потребностями, опасениями и предпочтениями оппонентов.

+ каждая сторона получает максимум пользы при минимальных потерях, укрепление партнерского взаимодействия.

Требует: времени и терпения, мудрости и дружеского расположения, умения выразить и аргументировать свою позицию, внимательного выслушивания оппонентов, объясняющих свои интересы, выработки альтернатив и согласованного выбора из них в ходе переговоров взаимоприемлемого решения. Стремление понять партнера, гибкость позиции, желание обоих партнеров.

**Компромисс.** К компромиссу обращаются в ситуациях, когда:

- ✓ Субъекты конфликта знают его причины и развитие, чтобы судить о реально складывающихся обстоятельствах, всех «за» и «против» собственных интересов;
- ✓ Равные по рангу конфликтующие стороны, имея взаимоисключающие интересы, сознают необходимость смириться с данным положением дел и расстановкой сил, довольствоваться временным, но подходящим вариантом разрешения противоречий;
- ✓ Участники конфликта, обладающие разным рангом, склоняются к достижению договоренности, чтобы выиграть время и сберечь силы, не идти на разрыв отношений, избежать излишних потерь;
- ✓ Оппоненты. Оценив сложившуюся ситуацию, корректируют свои цели с учетом изменений, происшедших в процессе конфликта;
- ✓ Все другие стили поведения в данном конфликте не приносят эффекта.

Способность к компромиссу – признак реализма и высокой культуры общения, т.е. качество, особо ценимое в управленческой практике. Не следует, однако, прибегать к нему без нужды, торопиться с принятием компромиссных отношений, прерывать тем самым обстоятельное обсуждение сложной проблемы, искусственно сокращая время на творческий поиск разумных альтернатив, оптимальных вариантов.

Каждый из рассмотренных стилей эффективен только в определенных условиях, и ни один из них не может быть выделен как самый лучший. В принципе каждый человек должен уметь эффективно использовать каждый из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Наилучший подход будет определяться конкретной ситуацией, а также индивидуально-психологическими особенностями конкретного партнера по взаимодействию. Предпочитать одни стили другим – естественно, но жесткое предпочтение может ограничить возможности человека. Таким образом, важно определить для себя свои приоритеты, а также возможные альтернативы. Это позволит быть более свободным в выборе при столкновении с конкретными конфликтными ситуациями. Можно развить способность применения того или иного стиля.

### ***РОДИТЕЛИ, ПОЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ!***

Если хочешь изменить поведение кого-либо, надо в первую очередь изменить свое поведение. Только изменившись сами, вы сможете изменить своего ребенка.

Едва ли не самое трудное из всего, что умеет делать человек, - меняться самому. Но если он, несмотря на трудности, все же решился на это, то результаты не заставят себя долго ждать. Что нужно сделать в первую очередь, чтобы начать изменять себя? Начните с вопроса:

- Обращаю ли я на себя внимание?
- Уделяю ли я своему внутреннему Я столько же времени, заботы и внимания, сколько отдаю другим людям, о которых забочусь?

Теперь посмотрите, подходит ли вам такого рода положение:

- Я ничего не должен моему ребенку. Мой ребенок ничего не должен мне. Каждый из нас – свободный человек, способный распоряжаться своей собственной жизнью и свободный делать для другого то, что он хочет делать
- Я не должен посвящать всего себя кому-либо еще
- Я в долгу прежде всего перед самим собой

Теперь спросите себя: кто несет ответственность за то, чтобы я обладал этими правами?

Самое важное, наиболее существенное, что вы можете сделать для себя и своего ребенка, состоит в том, чтобы *взять собственную жизнь в свои руки, сделать ее такой, какой вы хотите, и делать с ней то, что вы на самом деле хотите.*

Предлагаем вам несколько простейших положений, для освоения которых не нужно выделять специального места и времени и из которых можно исходить во время повседневных занятий или общения с ребенком.

Положение 1. Замечайте любые проявления своей привычки принимать решения за ребенка и начните освобождаться, избавляться от нее.

Положение 2. Научитесь получать удовольствие от принятия решений вашим ребенком.

Положение 3. Измените некоторые ваши мысли и убеждения относительно вашего ребенка, т.е. постарайтесь не поддаваться влиянию суждений о вашем ребенке, сказанных другими людьми.

### *Позитивное восприятие вашего ребенка*

Возьмите лист бумаги и напишите все то, что вы хотите изменить в вашем ребенке. Когда вы это сделаете, порвите листок.

Теперь возьмите другой лист бумаги и перечислите те положительные качества вашего ребенка, на которые следует опираться, чтобы его поведение изменилось к лучшему. Положите этот список на видное место и по возможности дополняйте его каждый день.