



Консультационный центр психолого-педагогической
поддержки родителей детей дошкольного возраста
«Мама, папа, я – счастливая семья»

ПАМЯТКА ПО РАЗРЕЩЕНИЮ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ ДЕТЬМИ

Рекомендации, которых должен придерживаться педагог, наблюдающий ситуацию ссоры между детьми.



Правило 1. *Не всегда следует вмешиваться в ссоры между детьми.* Ведь как в любой другой деятельности, можно научиться решать конфликты только путем участия в них. Не мешайте детям получать такой жизненно важный опыт.

Правило 2. *Вмешиваясь в детский конфликт, никогда не занимайте сразу позицию одного из ребят, даже если вам кажется очевидным, кто здесь прав, а кто виноват.* Ведь для ребенка, ведущего себя неправильно, это совсем не так просто. Поэтому ваш скорый суд он воспримет как несправедливость и пристрастность, а значит, не станет продолжать общение, в котором вы выступаете арбитром.

Правило 3. *Разбирая конкретную ситуацию ссоры, не стремитесь выступать верховным судьей, определяя правых и виноватых и выбирая меру наказания. Лучше не делать из личных конфликтов аналог юридического разбирательства. Попробуйте приучить детей к мысли, что, кто бы ни начал ссору, ответственность за дальнейшее развитие событий несут всегда двое. Делайте акцент не на "кто виноват?", а на "что делать?".* Направить в это русло внимание поссорившихся и жаждущих отмщения ребят часто помогает чувство юмора.

Правило 4. *Помогая детям выйти из конфликта и освободиться от накопившейся обиды и злости, следите за тем, чтобы они не переходили на личности.* Говоря о том, что их огорчило или возмутило, они должны описывать именно действия и слова партнера, а не его физические или личностные недостатки.

Правило 5. *Если вы стараетесь помочь урегулировать конфликт между двумя своими собственными детьми, то приложите усилия, чтобы у ребят не возникло ощущения, что одного из них (кто оказался не виноват или чья вина меньше)*

вы любите больше. *Не забудьте вслух объяснить своим детям, что вы очень любите их обоих, что бы они ни сделали, и поэтому их ссоры очень вас огорчают.* Даже когда вы считаете нужным наказать одного из ребят, все равно напомните ему, что вам это неприятно, вы его очень любите и надеетесь, что он поймет пользу наказания и исправится.

Стратегия поведения в конфликте:

Шаг №1: Привлечь к себе внимание конфликтующих сторон (голосом, интонацией).

Шаг №2: Сохранять собственное эмоциональное равновесие в вопросах решения детских конфликтов.

Шаг №3: Прояснить конфликтную ситуацию, реальные проблемы и интересы обеих сторон.

Шаг №4: Оценить обстоятельства, мотивы детей, с помощью наводящих вопросов выяснить причину конфликта (что привело к конфликту).

Шаг №5: Работать с чувствами детей (техника активного слушания).

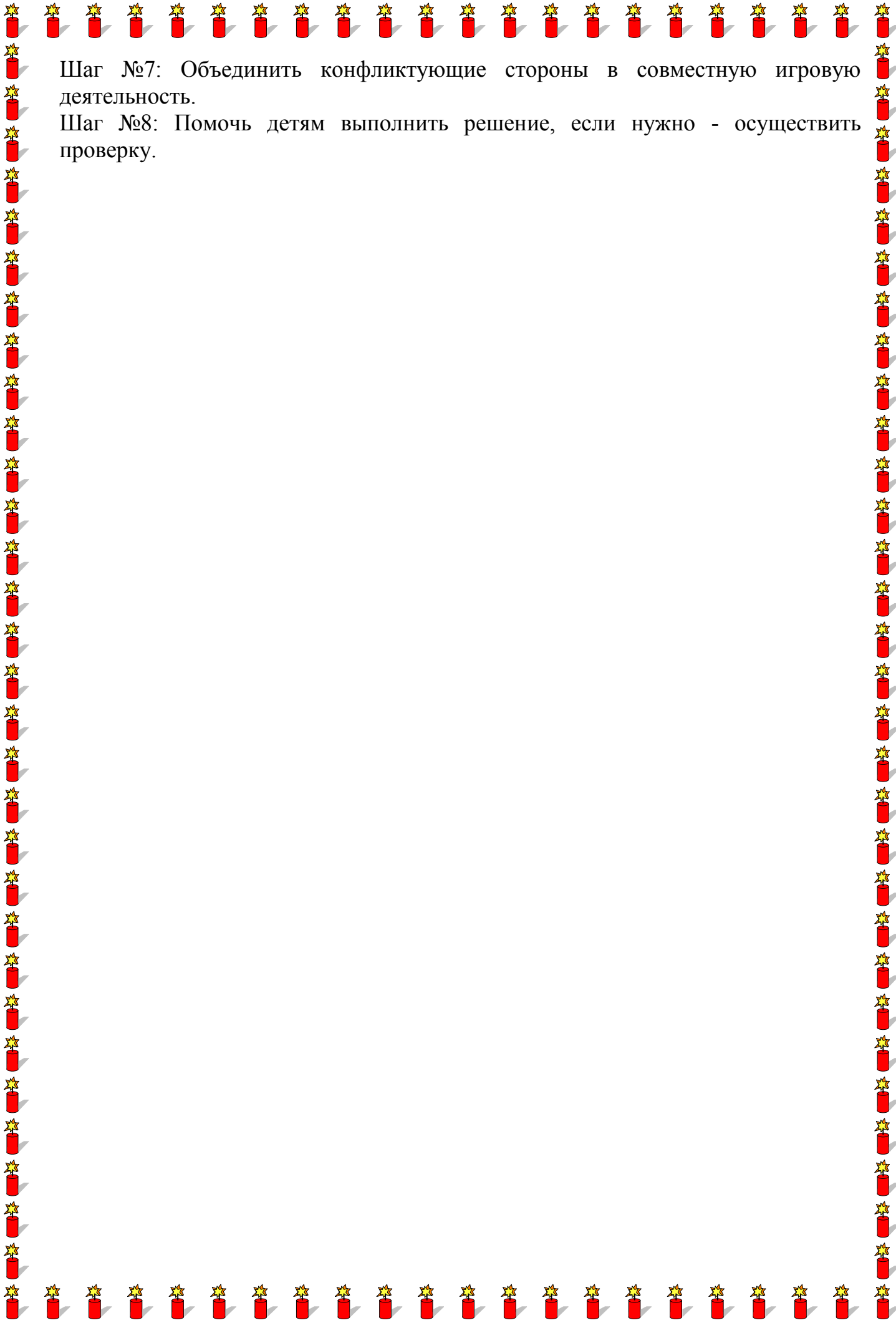
Техника активного слушания:

- обязательно повернитесь к ребенку лицом;
- если ребенок расстроен, не задавайте ему сразу вопросы;
- стройте ваши фразы в утвердительной форме, а не в форме вопроса, например, «что-то случилось... », «он тебя толкнул и тебе очень больно... », «ты на него обиделся и не хочешь с ним дружить... »;
- после утвердительного высказывания - держите паузу;
- обязательно выслушайте обе стороны участников конфликта;
- выслушивая переживания одного ребенка, дайте понять взглядом, прикосновением, кивком головы другому ребенку, что вы помните о нем и готовы будете выслушать и его.

Шаг №6: Совместно с детьми сформулировать возможные пути решения, приемлемые для всех заинтересованных сторон (техника позитивных сообщений).

Техника позитивных сообщений:

- 1) Кто хочет рассказать, что произошло? (или обращение к конкретному ребенку).
- 2) Когда ты... (описание произведенного действия ребенка) может случиться, что... (описание возможного результата).
- 3) Лучше... (предложение альтернативного варианта поведения каждого из участников конфликта).
- 4) Положительная оценка результата игры для участников (публичная или индивидуальная, сообразно ситуации).



Шаг №7: Объединить конфликтующие стороны в совместную игровую деятельность.

Шаг №8: Помочь детям выполнить решение, если нужно - осуществить проверку.