

**Тема № 4.**

**МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ  
И СЕМЕЙНЫЕ  
КОНФЛИКТЫ**

**Учебные вопросы:**

- 1. Сущность и содержание межличностного конфликта.***
- 2. Динамика межличностного конфликта и его разрешение.***
- 3. Понятие семейного конфликта и способы его разрешения.***
- 4. Особенности конфликтов между родителями и детьми.***

# *Вопрос 1*

**Сущность и содержание  
межличностного  
конфликта**

# ПОНЯТИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

*Межличностный конфликт* - это результат ситуации, в которой потребности, цели, представления одного человека вступают в противоречие с потребностями, целями и представлениями другого

Цель,  
МОТИВЫ,  
интересы,  
ценности,  
установки



Цель,  
МОТИВЫ,  
интересы,  
ценности,  
установки

Участники  
конфликта



Процесс  
конфликта

Участники  
конфликта



Предмет  
конфликта

ФОРМЫ

СКАНДАЛ

ВРАЖДА

ССОРА

ВОЙНА



«ПОТРЕБНОСТИ ЛЮДЕЙ ДИКТУЮТ ИХ ПОВЕДЕНИЕ С ТАКОЙ ЖЕ  
ВЛАСТНОСТЬЮ, КАК СИЛА ТЯГОТЕНИЯ - ДВИЖЕНИЯ  
ФИЗИЧЕСКИХ ТЕЛ» (Б.Ф.Ломов)



**ТРУДОВАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**



**СЕМЬЯ**



**ОБЩЕСТВО**

**СФЕРЫ  
ПРОЯВЛЕНИЯ  
МЕЖЛИЧНОСТНЫ  
Х  
КОНФЛИКТОВ**

**УЧЕБА**



**НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ  
КОНФЛИКТ**

**МОТИВАЦИОННАЯ  
СТРУКТУРА**

**КОГНИТИВНАЯ  
СТРУКТУРА**

**ЦЕННОСТНЫЕ  
ХАРАКТЕРИСТИКИ**

*Ситуация:* В период ухаживания Николай клялся, обещая Нине, носить ее на руках.  
Что произойдет, если ожидания Нины не оправдаются?

**КОНФЛИКТ**

**«ВОЗЛЮБИ БЛИЖНЕГО СВОЕГО» - ЭТО ЗНАЧИТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО:  
«ОСТАВЬ БЛИЖНЕГО В ПОКОЕ». И КАК РАЗ ЭТА ДЕТАЛЬ ДОБРОДЕТЕЛИ  
СВЯЗАНА С НАИБОЛЬШИМИ ТРУДНОСТЯМИ (Ф.Ницше)**



## ФОРМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

**Общение** – главное условие выживания, а также обеспечение реализации функций обучения, воспитания

и развития личности

	Мужчина	Женщина	Ребенок
Мужчина	М+М	М+Ж	М+Р
Женщина	Ж+М	Ж+Ж	Ж+Р
Ребенок	Р+М	Р+Ж	Р+Р

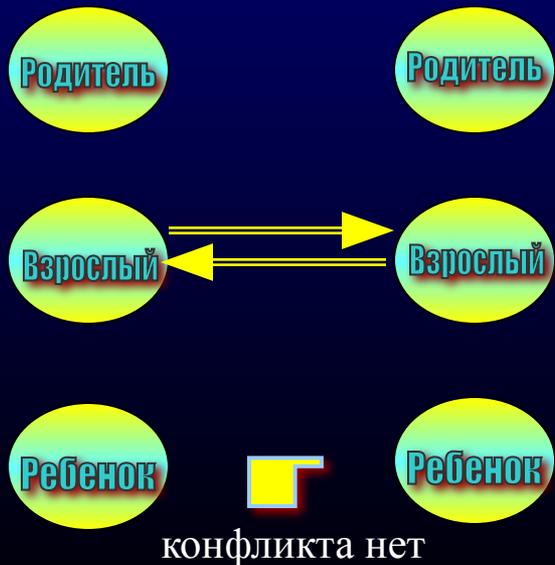
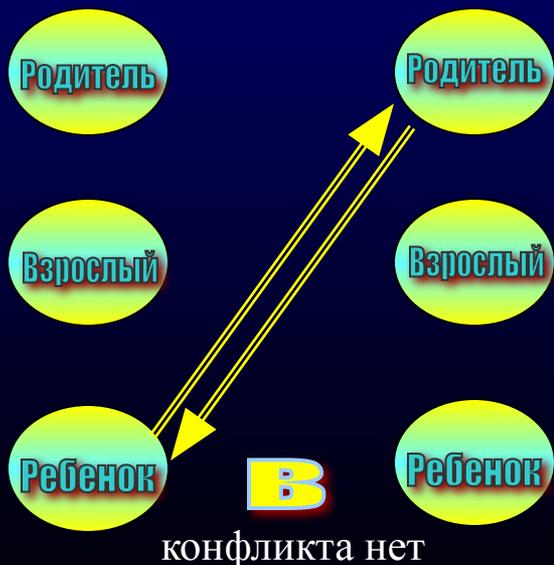
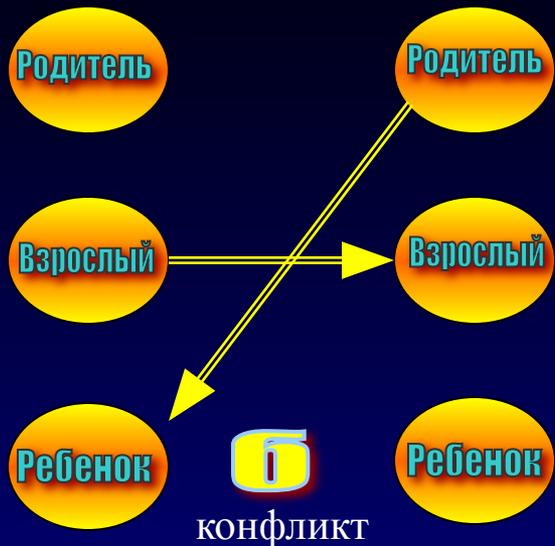
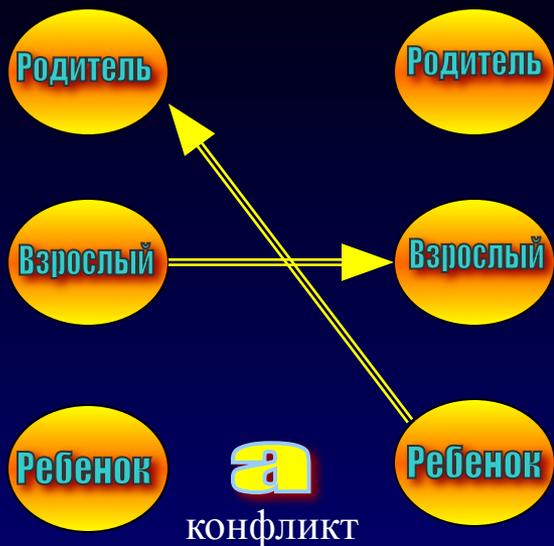
### ВАРИАНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**МУЖЧИНА – МУЖЧИНА:** отец-взрослый сын, друг-друг, брат-брат (взрослые), коллега-коллега, начальник-подчиненный и др.

**МУЖЧИНА-ЖЕНЩИНА:** начальник-подчиненная, муж-жена, коллега-коллега, любовник-любовница, отец-взрослая дочь, брат-сестра и др.

**МУЖЧИНА – РЕБЕНОК:** отец-сын (или дочь), учитель-ученик, тренер-ученик и др.

# ФОРМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ по Э.БЕРНУ



Самый простейший процесс общения - это обмен одной транзакцией, по следующей схеме: «Стимул» собеседника № 1 вызывает «реакцию» собеседника № 2, который, в свою очередь, направляет «стимул» собеседнику № 1, то есть почти всегда «стимул» одного становится толчком для «реакции» второго собеседника.

В этой схеме основой конфликта являются различные состояния субъектов взаимодействия, а «провокацией» конфликта - пересекающиеся транзакции.

Предмет спора, столкновения,  
вражды и т.д.

Состав и характеристики  
участников конфликта

Место происхождения  
конфликта

Стратегии и методы  
урегулирования  
конфликта



### **Отличительные особенности межличностных конфликтов**

1. Противоборство людей происходит непосредственно, на основе столкновения их личных мотивов. Соперники сталкиваются лицом к лицу (правда не всегда наяву)

2. Проявляется весь спектр известных причин: общих и частных, объективных и субъективных

3. Для субъектов конфликтного взаимодействия это проверка характеров, темпераментов, проявление способностей, интеллекта, воли и других индивидуально-психологических особенностей как своих, так и оппонента

5. Затрагивают интересы не только субъектов, но и тех, с кем они непосредственно связаны отношениями

4. Высокая эмоциональность и охват практически всех сторон отношений между конфликтующими субъектами

# ПРИЧИНЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

## ОБЪЕКТИВНЫЕ

### Ресурсно-материальные

недостаток материальных средств;

бытовая неустроенность

### Социально-отношенческие

Использование служебного положения в личных целях;  
отношение начальник и подчиненный;  
отношение родителей и детей и др.

## СУБЪЕКТИВНЫЕ

### Возрастные, индивидуальные, половые особенности личности

стремление к превосходству;  
разный жизненный опыт;  
разные представления о нравственных ценностях;  
способы поведения, агрессивность;  
эгоизм, грубость;  
нарушение обещаний;  
ожидание и реальное

поведение и др.

ВСЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ СВЯЗАНЫ С ФРУСТРАЦИЕЙ И. ПЕРЕЖИВАЮТСЯ ЭМОЦИОНАЛЬНО

Принижение значимости  
роли человека,  
негативная оценка его  
поступков.

Попытка обсуждения  
вопроса при негативных  
эмоциональных  
состояниях партнера

Подчеркивание  
разницы между  
собой и партнером:  
завышение своих  
достоинств и  
принижение  
достоинств  
партнера;

ВЗАИМОДЕЙ  
СТВИЯ,  
ПРИВОДЯЩИ  
Е  
К  
КОНФЛИКТУ

Придирки и угрозы.

Проявление  
недоверия к  
партнеру, личной  
антипатии.

преуменьшение  
вклада партнера в  
общее дело.

Нарушение  
персонального  
физического

пространства в ходе

Перебивание  
собеседника при  
высказывании им своего  
мнения.

**В КОНФЛИКТЕ ОБЫЧНО МЫ ОЦЕНИВАЕМ СЕБЯ ХОРОШО, А  
ДРУГОГО УЧАСТНИКА ПЛОХО.  
ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КОНФЛИКТ МЫ  
ВОЗЛАГАЕМ НА СОПЕРНИКА.**

### **«Демонстративные»**

Характеризуются стремлением быть всегда в центре внимания, пользоваться успехом. Даже при отсутствии каких-либо оснований могут пойти на конфликт, чтобы хоть таким способом быть на виду.

### **"Сверхточные" -**

Это добросовестные работники, особо скрупулезные, подходящие ко всем (начиная с себя) с позиций завышенных требований. Всякого, кто не удовлетворяет этим требованиям (а таких большинство), подвергают резкой критике.

Характеризуются повышенной тревожностью, проявляющейся, в частности, в подозрительности.

Отличаются повышенной чувствительностью к оценкам со стороны окружающих, особенно руководителей. Все эти особенности нередко приводят к неустроенности личной жизни.

### **"Неуправляемые"**

Люди, относящиеся к этой категории, отличаются импульсивностью, непродуманностью, непредсказуемостью поведения, отсутствием самоконтроля. Поведение - агрессивное, вызывающее.

## **ТИПОЛОГИЯ КОНФЛИКТНЫХ ЛИЧНОСТЕЙ**

### **"Ригидные"-**

Слово "ригидный" означает негибкий, непластичный. Люди, принадлежащие к этому типу, отличаются честолюбием, завышенной самооценкой, нежеланием и неумением считаться с мнением окружающих. Это те люди, для которых "если факты нас не устраивают - тем хуже для фактов".

Поведение их отличается бесцеремонностью, переходящей в грубость.

### **"Рационалисты" -**

Расчетливые люди, готовые к конфликту в любой момент, когда есть реальная возможность достичь через конфликт личных (карьеристских или меркантильных) целей. Долгое время могут исполнять роль беспрекословного подчиненного, например, до тех пор, пока не "закачается кресло" под начальником. Тут-то рационалист и проявит себя, первым предав руководителя.

### **"Безвольные"**

Отсутствие собственных убеждений и принципов может сделать безвольного человека орудием в руках лица, под влиянием которого тот оказался. Опасность этого типа происходит из того, что чаще всего безвольные имеют репутацию добрых людей, от них не ждут никакого подвоха. Поэтому выступление такого человека в качестве инициатора конфликта воспринимается коллективом так, что его "устаами глаголет истина".

*агрессивисты* - задирают других и раздражаются сами, если их не слушают

*жалобщики* - всегда на что-нибудь жалуются, но сами обычно ничего не делают для решения проблемы;

*молчуны* - спокойные и немногословные, но узнать о чем они думают и чего хотят весьма сложно

*сверхпокладистые* - со всеми соглашаются и обещают поддержку, но слова у таких людей расходятся с делом

*вечные пессимисты* - всегда предвидят неудачи и считают, что из затеваемого ничего не получится

*всезнайки* - считают себя выше, умнее других и всячески демонстрируют свое превосходство

*нерешительные* - медлят с принятием решения, потому что боятся ошибиться

*максималисты* - хотят чего-то прямо сейчас, даже если в этом нет необходимости

*скрытые* - затаивают обиды и неожиданно набрасываются на оппонента

*невинные лгуны* - вводят других в заблуждение ложью и обманом

*ложные альтруисты* - якобы делают добро, но «носят камень за пазухой»



ТИПЫ ТРУДНЫХ ЛЮДЕЙ

# ***Вопрос 2***

**Динамика межличностного  
конфликта и  
его разрешение**

## ОСОЗНАНИЕ ЦЕЛИ

Преобладает мнение, что притязания можно удовлетворить посредством переговоров. Сотрудничество преобладает.



## КОАЛИЦИИ

Привлечение сторонников. Взаимное наклеивание отрицательных ярлыков

## СПОР

Вербальное принуждение. Сотрудничество и неприязнь чередуются.

## ЭТАПЫ

## РАЗВИТИЯ

## МЕЖЛИЧНОСТНОГО

## КОНФЛИКТА

## УДАРЫ

При нанесении взаимного ущерба меньший рассматривается как выигрыш.

## УГРОЗЫ

Эскалация взаимных угроз. Стрессы.

## САМОУНИЧТОЖЕНИЕ

Тотальная борьба. Преобладает мнение, что проигрыш другого является целью жизни.

## ДЕЙСТВИЯ

Переход к действиям. Ложное толкование действий друг друга. Чувство неприязни преобладает.



КОГДА ТЫ ГОВОРИШЬ, ТВОИ СЛОВА ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЛУЧШЕ  
МОЛЧАНИЯ (арабская поговорка)

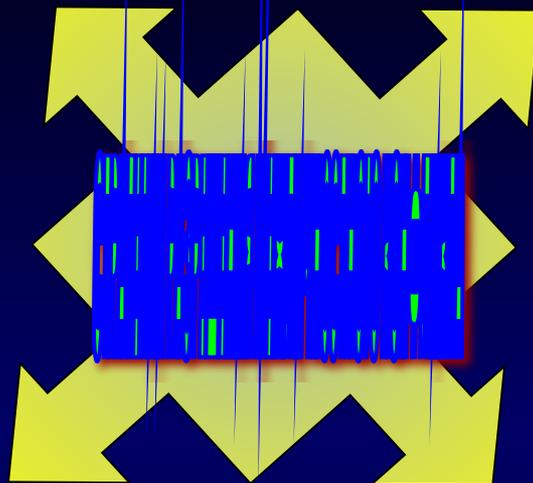


### **Уход**

от разрешения конфликта. В этом случае вы воздерживаетесь от конфликта и стараетесь не говорить о нем. Результат - *проигрыш/проигрыш*, и конфликт не разрешен.

### **Компромисс**

взаимные уступки обеих сторон путем получения частичного удовлетворения. Результат *проигрыш/проигрыш* или *выигрыш/выигрыш* и ни одна из сторон не получает полного удовлетворения. Конфликт не разрешен.



### **Приспособление**

одна из сторон либо соглашается с предъявленными ей претензиями (но только в данный момент), либо стремится оправдать себя и не расстраивать человека. Результат *проигрыш/выигрыш* и противоположная сторона получает удовлетворение, но конфликт не разрешен.

### **Сотрудничество**

путем совместного разрешения проблемы. Результат - *выигрыш/выигрыш* и обе стороны будут удовлетворены процессом. Конфликт - разрешен

**Соперничество** - подавление противоположного субъекта конфликта путем принуждения силой (или угрозой применения силы). Один из субъектов в этом случае занимает позицию: «Я добьюсь своего, независимо от того, что мне придется сделать». Результат *выигрыш/проигрыш* и одна из сторон (принуждающий) получает удовлетворение. Конфликт не разрешен. При этом межличностные отношения в дальнейшем отсутствуют, и наступает физическое и психологическое страдание проигравшего.

**«Я»**

Подчеркивание индивидуальности партнера

ости партнера

**«МОЕ ИМЯ»**

Обращение к собеседнику по имени

(запоминание имени)

**«ЧТО Я ХОЧУ»**

Уважение достоинства, желаний, потребностей партнера

партнера

**«Я ХОРОШИЙ»**

Видение партнера в положительном свете

свете

**«Я ИМЕЮ ПРАВА»**

Уважение прав человека

**ЧТО В СЕБЕ ЛЮДИ ЦЕНЯТ**

**«ПОДДЕРЖКА»**

Обращение к личности

**«ПОЛ»**

Принятие во внимание особенностей мужской (женской) роли

**«Я БЫЛ-ЕСТЬ-БУДУ»**

Обращение к прошлому и будущему собеседника

**«КОМПЛИМЕНТ»**

Приятные слова, преувеличивающие какие-то достоинства,

эффект внушения

**«Я ДОЛЖЕН»**

Адресация к долгу

долгу

## НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

1. Дайте партнеру «разрядиться». При его агрессивности помогите ему снизить внутреннее напряжение, что-либо говорить ему бесполезно. Надо вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно.

2. Попросите его спокойно высказать свои претензии. Спросите о фактах, доказательствах, а не о выражении эмоций. Людям свойственно путать факты и эмоции.

3. Сбивайте агрессию неожиданными приемами. Спросите так, чтобы сознание разъяренного партнера с отрицательных эмоций переключить на положительные. Это может быть просьба о доверительном совете. Или неожиданный вопрос совсем о другом, не значимом для него. Можно напомнить о том, что связано с прошлым и было приятным.

4. Не давая партнеру отрицательных оценок, говорите о своих чувствах. «Я чувствую себя обманутым», но не «Вы меня обманули». Или «Я очень огорчен тем, как Вы со мной говорите», но не «Вы грубый человек».

5. Попросите *сформулировать проблему*, желаемый результат. Проблема - это то, что надо решить, и ее надо отделить от эмоций. Отделите человека от проблемы и сосредоточьтесь на проблеме. Сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях. Разговор на уровне позиций - это борьба сил.

6. Предложите партнеру *высказать свои соображения* по проблеме и варианты решения. Виноватых искать не надо, надо искать выход из создавшегося положения. Искать взаимоприемлемое решение. Оба должны победить.

7. Говорите тогда, когда партнер остыл. Держите паузы, пока партнер не остынет. Побеждает тот, кто не дает разгореться конфликту.

8. В любом случае *«сохраните лицо свое и партнера»*. Не задевайте его достоинства. Не затрагивайте его личность. Дайте оценку действиям и поступкам. Можно сказать: «Вы не выполнили свое обязательство», но нельзя говорить: «Вы - необязательный человек». Должно быть соучастие. Партнеры должны чувствовать, что с ними считаются. Непонятый человек раздражается.

9. Уточните *смысл его высказываний* и претензий. «Правильно ли я вас понял...», «Вы сказали, что...», «Позвольте я перескажу, как я понял...». Это устраним недоразумения. Уменьшит агрессивность.

10. Сохраняйте *позицию «на равных»*. Позиция «сверху» - начальственная, родительская, приказывающая, как должно быть. Позиция «снизу» - подчиненная, детская, также неэффективная. Позиция «на равных» помогает обоим быть на высоте. Можно использовать метод психологического сближения. Может оказаться, что у партнеров больше поводов для сближения, чем разъединения.

11. Ничего *не надо доказывать*. Никто никогда в конфликтной ситуации ничего не докажет. Пустое занятие. Надо просто установить общие точки зрения, и понять то, что разъединяет партнеров.

12. Если чувствуете свою вину, не бойтесь извиниться. Это обезоруживает партнера и вызывает уважение.

13. *Замолчите первым*. Не от партнера требуйте: «Замолчи!», «Прекрати!», а от себя. Добиться этого легко. Молчание позволит выйти из ссоры и прекратить ее - не с кем ссориться. Но молчание не должно быть обидным для партнера. Если оно окрашено злорадством, то это вызовет агрессию.

14. Не давайте характеристик отрицательно-эмоциональному состоянию партнера: «Ну вот, полез в бутылку!», «А чего ты бесишься?». Это увеличит конфликт.

15. Уходя, не хлопайте дверью, говоря обидные слова. Ссору можно прекратить, если спокойно и без всяких слов выйти из комнаты.

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

Таблица позволяет провести развернутый и в тоже время компактный анализ конфликта, определить проблему, препятствия, опасения, сильные стороны, возможности, потребности не только свои, но и партнера.

Особым достоинством таблицы является содержащаяся в ней возможность посмотреть на конфликт глазами оппонента, лучше узнать другую сторону конфликтного взаимодействия.

<b>Проблемные вопросы</b>	<b>Мои</b>	<b>Оппонента</b>
<b>Проблема</b>		
<b>Цели</b>		
<b>Препятствия</b>		
<b>Опасения</b>		
<b>Сильные стороны</b>		
<b>Возможность поддержки</b>		
<b>Недостающая информация</b>		
<b>Какую личную потребность удовлетворяю</b>		
<b>Эмоции</b>		
<b>Общее у оппонентов</b>		

# ***Вопрос 3***

**Понятие семейного  
конфликта и способы  
его разрешения**

# ПОНЯТИЕ СЕМЕЙНОГО КОНФЛИКТА

Семейные конфликты – это противоборство между членами семьи на основе столкновения противоположно направленных мотивов и взглядов

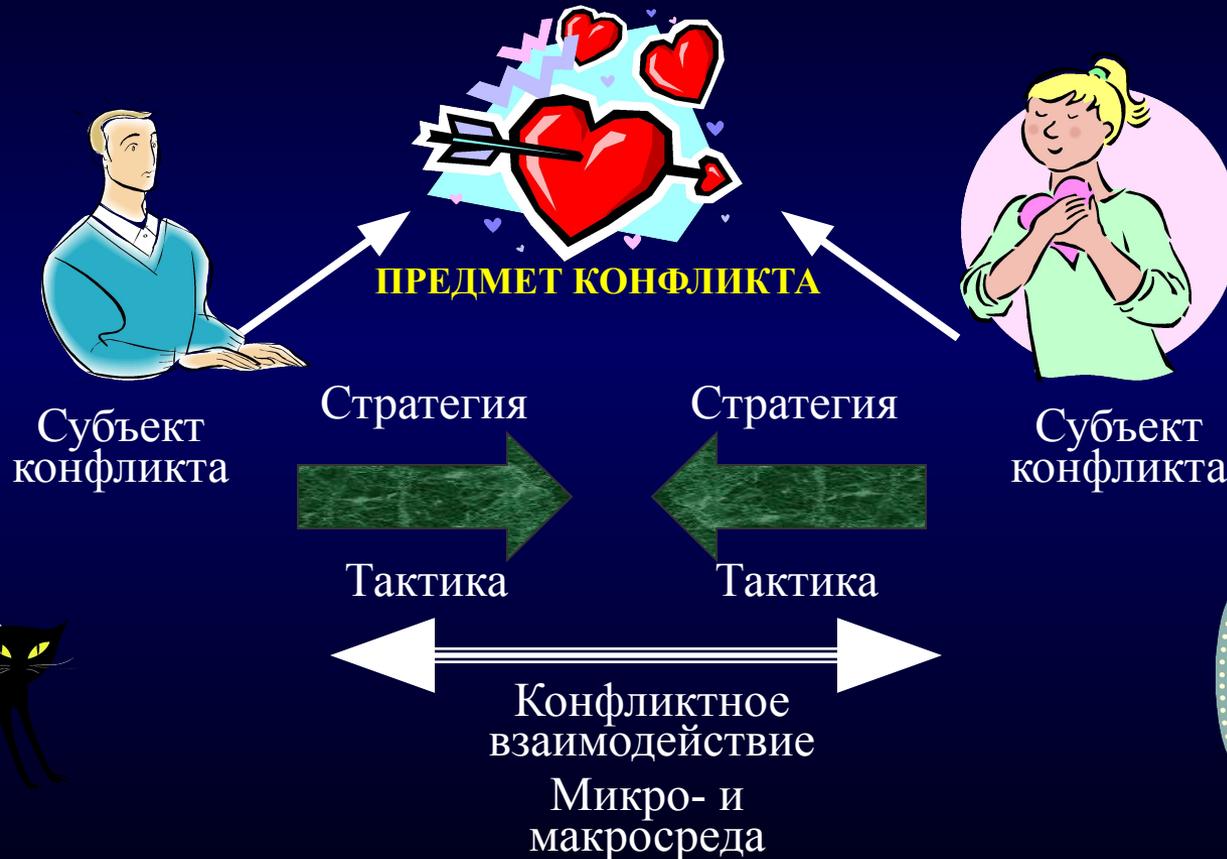
МОТИВЫ

ВЗГЛЯД  
Ы

## КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ

МОТИВЫ

ВЗГЛЯДЫ



ПО ОЦЕНКАМ СПЕЦИАЛИСТОВ В 80-85% СЕМЕЙ ПРОИСХОДЯТ КОНФЛИКТЫ, А В ОСТАЛЬНЫХ 15-20% ВОЗНИКАЮТ ССОРЫ ПО РАЗЛИЧНЫМ ПОВОДАМ



Конфликты между  
супругами



Конфликты между  
родителями и детьми



СУБЪЕКТ  
Ы  
СЕМЕЙН  
ЫХ  
КОНФЛИК  
ТОВ

Конфликты между  
супругами и родителями  
каждого из супругов



Конфликты между  
бабушками (дедушками) и  
внуками



В самом механизме функционирования семьи как малой социальной группы или как социального института заложены противоречия. А конфликт, будучи формой проявления и разрешения этих противоречий, обнаруживает себя во взаимоотношениях и взаимодействии членов семьи.

### Малая социальная группа

*личные, в большей части психологические качества супругов и особенности внутрисемейных отношений*

### Социальный институт

*влияние внешних субъективно-объективных условий: ухудшение материального положения семьи; чрезмерная занятость одного из супругов (или обоих) на работе; невозможность нормального трудоустройства одного из супругов; длительное отсутствие своего жилья; отсутствие возможности устроить детей в детское учреждение и др.*

### МОТИВЫ ВСТУПЛЕНИЯ В БРАК (в %)



### МАКРОФАКТОРЫ

рост социального отчуждения; ориентация на культ потребления; девальвация моральных ценностей, в том числе традиционных норм сексуального поведения; изменение традиционного положения женщины в семье (противоположными полюсами этого изменения являются полная экономическая самостоятельность женщины и синдром домохозяйки); кризисное состояние экономики, финансов, социальной сферы государства и др.

**1-й кризисный период**  
**«УЗНАВАНИЕ» Я + Я = МЫ В**  
*этот период происходит  
адаптация супругов друг к другу.  
Вероятность разводов – до 30%*

**2-й кризисный период**  
**«ПОЯВЛЕНИЕ ДЕТЕЙ»**  
*В этот период меньше внимания  
уделяется мужу, больше ребенку,  
повышаются физические нагрузки*

**3-й кризисный период**  
**«МОНОТОННОСТЬ**  
**СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ»**  
*В этот период (7-10 лет)  
появляется дефицит  
чувств, наступает  
насыщение друг другом*

**КРИЗИСН  
ЫЕ  
ПЕРИОДЫ  
В СЕМЬЕ**

**4-й кризисный период**  
*В этот период наступает  
новый возраст любви,  
перенос энергии на  
деятельность,  
обнаруживаются разные  
взгляды на вещи  
(11-17 лет – пик разводов)*

**5-й кризисный период**  
*В этот период усиливается  
эмоциональная зависимость жены  
с переживаниями по поводу  
возможных измен мужа,  
стремление мужа проявить себя на  
стороне, «пока еще не поздно»  
(после 18-24 лет)*



**6-й кризисный период**  
*Связан с уходом из семьи  
последнего ребенка. Возникают  
конфликты из-за отсутствия  
общего дела – воспитание детей*



Исследования показывают, что 67% жен критикуют мужа при знакомых, а 13% - даже очень часто.  
И только 31% жен не критикует своих мужей.

## **КОНФЛИКТНАЯ СЕМЬЯ**

(между супругами имеются постоянные сферы, где их интересы, потребности, намерения и желания приходят в столкновение)

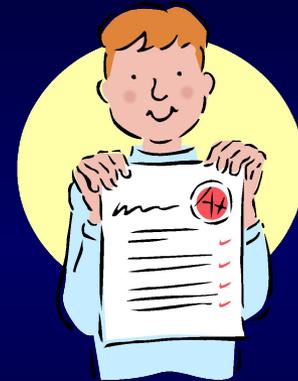
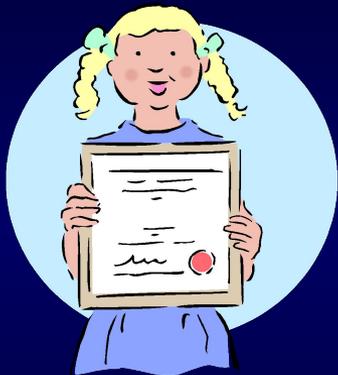


## **КРИЗИСНАЯ СЕМЬЯ**

(противостояние интересов и потребностей супругов носит особо резкий характер и захватывает важные сферы жизнедеятельности семьи)

# **ХАРАКТЕРИСТИКА СЕМЬИ**

*(исходя из частоты, глубины и остроты конфликтов)*



**ПРОБЛЕМНАЯ СЕМЬЯ**  
(характерно возникновение особо трудных жизненных ситуаций, способных нанести ошутимый удар стабильности брака)



**НЕВРОТИЧЕСКАЯ СЕМЬЯ**  
(здесь основную роль играют не наследственные нарушения в психике супругов, а накопление психологических трудностей в ходе совместной жизни)

# ПРИЧИНЫ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ



В БЫТУ РАСПРОСТРАНЕНЫ «ТРИ НЕВЕЖЕСТВА»: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НЕГРАМОТНОСТЬ СУПРУГОВ; ПОЛОВОЕ НЕВЕЖЕСТВО; ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ МАЛОГРАМОТНОСТЬ (Ю.Рюриков)



## ТИПЫ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ, ИСХОДЯ ИЗ ИХ СУБЪЕКТОВ

### СУПРУЖЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН

А

Весь спектр причин семейных конфликтов: взгляды на семью, потребности, ожидания, взаимоотношения, дети, работа, отдых, быт и т.д.

### КОНФЛИКТЫ МЕЖДУ РОДИТЕЛЯМИ И ДЕТЬМИ

ПРИЧИН

А

Издержки воспитания детей; ригидность семейных отношений; возрастные кризисы детей; личностный фактор

### КОНФЛИКТ РОДСТВЕННИКОВ

ПРИЧИН

А

Авторитарное вмешательство родственников

**Ситуация:** Галя, молодая жена, любила своего мужа, но не решалась отпускать его одного в магазин, не выпускала его одного для решения житейских проблем в доме, из-за боязни, что он задержится поболтать со смазливой соседкой. Вот так, дрожащими руками неуверенной в себе собственницы она держалась за своего мужа

– Предложите решение ситуации:

**Решение:** Заповедь «С любимыми не расставайся» неверна. Любить – значит отпускать на все четыре стороны. Но так, чтобы любимый знал: его ждут!

ХОРОШО ПОДОБРАННАЯ ПАРА ТА, В КОТОРОЙ ОБА СУПРУГА ОДНОВРЕМЕННО ОЩУЩАЮТ ПОТРЕБНОСТЬ В СКАНДАЛЕ. (Ж.Ренар)



## ЦЕННОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН  
А

Наличие  
противоположных  
интересов и  
ценностей.

## ПОЗИЦИОННЫЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН  
А

Борьба за лидерство  
в семье.  
Неудовлетворенные  
потребности в  
значимости «Я»  
одного из членов  
семьи

## ТИПЫ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ, ИСХОДЯ ИЗ СФЕРЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

## ХОЗЯЙСТВЕННО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН  
А

Противоположность  
взглядов супругов на  
ведение домашнего  
хозяйства и участие в этом  
процессе каждого из них, а  
также других членов семьи.  
Тяжелое материальное  
положение семьи

## СЕКСУАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН  
А

Психосексуальная  
несовместимость  
супругов

## ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ

ПРИЧИН  
А

Неудовлетворенные  
потребности в  
положительных  
эмоциях (отсутствие  
ласки, заботы,  
внимания и  
понимания со  
стороны одного из  
членов семьи)



ПОЧЕМУ БЫ И НЕ ЛЮБИТЬ СВОЮ ЖЕНУ?  
ЛЮБИМ ЖЕ МЫ ЧУЖИХ. (А.Дюма – сын)



Лицемерие – давать обещания, но не делать никаких попыток их выполнить

Отказ принимать борьбу всерьез

Бегство, стремление избежать конфронтации лицом к лицу, попытки выйти из ситуации (лечь спать, отмалчиваться в ответ на упреки или жалобы)

Выбор псевдоприспособленческой тактики (притвориться, что соглашаешься с точкой зрения партнера ради кратковременного мира, и ради этого же загонять вглубь сомнения, негодования и т.п.)

Косвенное нападение (например, на кого-то или что-то дорогое для партнера, удар рикошетом)

**РАЗРУШИТЕЛЬНЫЕ  
СТИЛИ В ХОДЕ  
СЕМЕЙНОГО  
КОНФЛИКТА**

Нанесение удара ниже пояса (использование интимных знаний о партнере)

Цепная реакция: «примешивание» не относящихся к делу вопросов для того, чтобы организовать атаку

«Подкоп» (намеренное создание у партнера чувства эмоциональной небезопасности, озабоченности и тревоги)

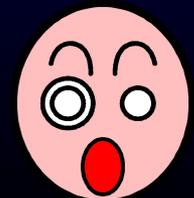
Предательство (в трудной для партнера ситуации не встать на его сторону или присоединиться к нападкам на него)

Попытка объяснить происхождение чувств партнера

Преждевременные извинения



**ЕСЛИ БЫ СУПРУГИ НЕ ЖИЛИ ВМЕСТЕ, УДАЧНЫЕ БРАКИ  
ВСТРЕЧАЛИСЬ БЫ ЧАЩЕ. (Ф.Ницше)**



Планируйте «схватку» на специально выделенное время, чтобы не втягивать в борьбу окружающих

Ясно определите предмет борьбы

Постарайтесь определить насколько глубоко каждый из вас прочувствовал свою «схватку» в борьбе. Это поможет понять, сколько вы можете уступить

Будьте предельно корректны, критикуя партнера, и обязательно дополняйте свою критику конструктивными предложениями по улучшению вашего партнера и вас самих

Стремитесь полностью выразить свои чувства – как положительные, так и отрицательные. Не оставляйте ничего за душой, «на потом»

Повторяйте каждый аргумент супруга своими словами, чтобы самому проникнуться его проблемами и чтобы он услышал свои претензии со стороны

Определите, как каждый из вас может помочь другому в решении проблемы

Постарайтесь оценить борьбу, сравнив новые знания, которые вы из нее вынесли, с ранами, которые она вам нанесла. Выигрывает, разумеется тот, чьи потери существенно меньше новых знаний

Обязательно объявляйте перерывы в борьбе и заполняйте их чем-то для себя приятным

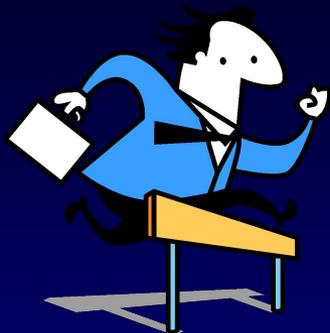
Всегда будьте готовы к новому этапу борьбы – интимная борьба более или менее непрерывна



ЛЮБЯЩАЯ ЖЕНА СДЕЛАЕТ ДЛЯ МУЖА ВСЕ, ЗА ОДНИМ ИСКЛЮЧЕНИЕМ: ОНА НИКОГДА НЕ ПЕРЕСТАНЕТ КРИТИКОВАТЬ ЕГО И ВОСПИТЫВАТЬ. (Дж.Пристли)



*Заранее несколько  
отстранитесь от любимого  
(не заставляйте его идти на  
конфликт; не высказывайте  
обидных упреков)*



*Попробуйте начать  
откровенный разговор*



**СОВЕТЫ ПО  
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ  
СЕМЕЙНОГО  
КОНФЛИКТА**

*Окажите особые знаки  
внимания и любви*



*Устройте неожиданный  
маленький семейный  
праздник*



**БРАК – ЭТО ДОЛГИЙ РАЗГОВОР, ПРЕРЫВАЕМЫЙ СПОРАМИ (Р.Стивенсон)**

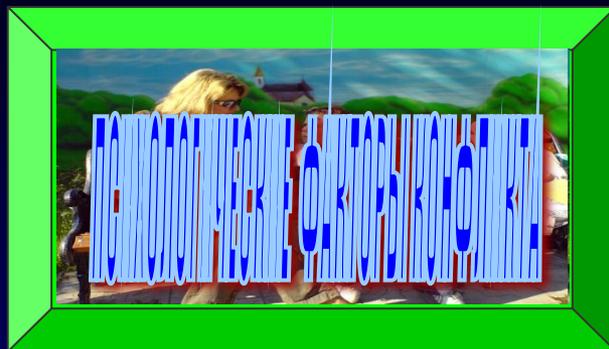
# ***Вопрос 4***

**Особенности конфликтов  
между родителями и детьми**

В природе нет такой семьи, где бы отсутствовали конфликты между родителями и детьми. Даже в благополучных семьях в более чем 30% случаев отмечаются конфликтные взаимоотношения (с точки зрения подростка) с обоими родителями

**Тип внутрисемейных отношений**  
(гармоничный и дисгармоничный)

**Личностный фактор**  
(родителей и детей)



**Деструктивность семейного воспитания**  
(разногласия членов семьи по вопросам воспитания; противоречивость, непоследовательность, неадекватность действий родителей по отношению к ребенку; опека и запреты во многих сферах жизни детей; повышенные требования к детям, частое применение уроз, осуждений и наказаний)

**Возрастной кризис детей**  
(кризис первого года; кризис «трех лет»; кризис 6-7 лет; кризис полового созревания; подростковый кризис 15-17 лет)

**РЕАКЦИИ НА ПРИТЯЗАНИЯ РОДИТЕЛЕЙ**

**Реакция оппозиции**  
(демонстративные действия негативного характера)

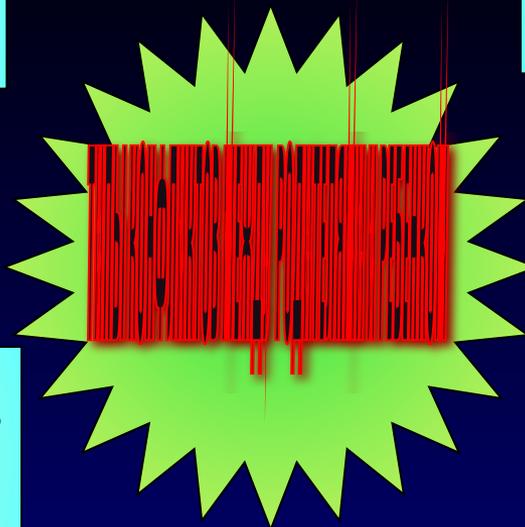
**Реакция отказа**  
(неподчинение требованиям родителей)

**Реакция изоляции**  
(стремление избежать нежелательных контактов с родителями)

**Конфликт неустойчивости  
родительского отношения**  
*(постоянная смена  
критериев оценки ребенка)*



**Конфликт сверхзаботы**  
*(излишняя опека и  
сверхожидания)*



**Конфликт неуважения  
прав на самостоятельность**  
*(тотальность указаний и  
контроля)*

**Конфликт отцовского  
авторитета**  
*(стремление добиться  
своего в конфликте любой  
ценой)*

### **направления профилактики конфликтов родителей с подростками**

Повышение педагогической культуры родителей, позволяющей учитывать возрастные психологические особенности детей, их эмоциональные состояния

Подкрепление словесных требований родителей обстоятельствами воспитательного процесса в отношении ребенка

Интерес родителей к внутреннему миру детей, их проблемам, заботам, интересам, увлечениям и состоянию

Организация семьи на коллективных началах. Общие перспективы, определенные трудовые обязанности, традиции взаимопомощи, совместные увлечения служат основой выявления и разрешения возникающих противоречий.