

Інструкція до практичного заняття № 5

Тема: Сімейні конфлікти

Мета: систематизувати, узагальнити знання студентів з теоретичних питань теми «Сімейні конфлікти». Формувати вміння здобувачів фахової передвищої освіти використовувати теоретичні знання як в професійній діяльності, так і в повсякденному житті, застосовувати конструктивні стратегії поведінки в сімейних конфліктах. Розвивати конфліктологічну компетентність студентів, аналітичні здібності, критичне мислення. Виховувати допитливість та активність до самопізнання.

Тип заняття: практичний.

Засоби навчання: інтерактивна дошка Padlet, інструкція до практичного заняття № 5, діагностична методика «Оцінка домінуючої стратегії психологічного захисту в конфліктах» (приспосований варіант методики В. В. Бойко), практичні ситуації.

Література:

1. Дуткевич Т.В. Конфліктологія з основами психології управління: Навч.посіб./ Т.В. Дуткевич. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.- с.105-113.
2. Калаур С.М. Соціальна конфліктологія: Навч.посіб./С.М.Калаур, З.З.Фалинська. – Тернопіль: Астон. 2010. –с .128-137.
3. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: Теорія і сучасна практика: Навч.посіб./ Г.В.Ложкін, Н.І.Пов'якель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – с. 206-212.

Хід заняття

1. Актуалізація опорних знань

1. Дати визначення «сімейні конфлікти» та охарактеризувати основні причини виникнення конфліктів у молодій сім'ї.
2. Охарактеризувати специфіку конфліктів «чоловік – дружина».
3. Дати характеристику конфліктів між батьками та дітьми.
4. Назвати основні шляхи попередження сімейних конфліктів.
5. Назвати основні способи розв'язання сімейних конфліктів.

2. Практична частина

А) Перевірка домашнього завдання

- підготовка сімейних конфліктних ситуацій.

Б) Презентація доповідей, рефератів:

1. Кризові періоди у розвитку сім'ї.
2. Конфлікти у взаємовідносинах батьків і дітей.
3. Попередження і розв'язання сімейних конфліктів.
4. Управління емоціями в конфлікті.

В) Робота з діагностичною методикою «Оцінка домінуючої стратегії психологічного захисту в конфліктах» (приспосований варіант методики В.В. Бойко).

Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навч.посіб./ Г.В.Ложкін, Н.І.Пов'якель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – с. 362 – 369.

Оцінка домінуючої стратегії психологічного захисту в конфліктах (приспосований варіант методики В. В. Бойко)

Інструкція: Щоб встановити Вашу домінуючу стратегію психологічного захисту в конфліктах, Вам необхідно вибрати відповідь, яка понад усе підходить до Вас в конфліктних ситуаціях. Склавши отримані результати з усіх питань. Ви визнаєте подробиці про властиву Вам стратегію психологічного захисту в конфліктних ситуаціях.

Питання:

1. Знаючи себе, Ви можете сказати:

- а) Я швидше людина миролюбна, поступлива;
- б) Я швидше людина гнучка, здатна обходити гострі ситуації, уникати конфліктів;
- в) Я швидше людина безкомпромісна, категорична.

2. Коли Ви з'ясовуєте стосунки зі своїм кривдником, то частіше всього:

- а) шукаєте спосіб примирення;
- б) обдумуєте спосіб не мати з ним справ;
- в) роздумуєте про те, як його покарати або поставити на місце.

3. У дискусійній або неоднозначній ситуації, коли партнер явно не прагне або не хоче Вас зрозуміти, Ви найімовірніше:

- а) спокійно досягаєте того, щоб він Вас зрозумів;
- б) прагнете завершити з нюл спілкування;
- в) дратуєтесь або ображаєтесь.

4. Якщо захищаючи власні інтереси, Ви відчуваєте, що зможете посваритися з хорошою людиною. то:

- а) підете на значні поступки;
- б) відступитесь від своїх домагань;
- в) будете відстоювати власні інтереси.

5. В ситуації, де Вас намагаються образити або принизити, Ви швидше за все:

- а) будете запасатися терпінням і ловодити справу до кінця;
- б) дипломатичним чином будете відходити від будь-яких контактів;
- в) даєте гідну відсіч.

6. У взаємодії з владним і в той же час несправедливим керівником, Ви:

- а) зможете співробітничати в ім'я інтересів справи;
- б) зробите спробу якомога менше контактувати з ним;
- в) будете чинити опір стилю керівника, активно захищаючи власні штерси.

7. Якщо розв'язання питання залежить тільки від Вас, але партнер зачепив Ваше самолюбство, то Ви:

- а) підете йому назустріч;
- б) підете від конкретного рішення;
- в) будете вирішувати питання не на користь партнера.

8. Якщо хтось з друзів час від часу дозволить собі образливі випадки на Вашу адресу, Ви:

- а) не станете надавати цьому особливого значення;
- б) зробите спробу обмежити або припинити контакти;
- в) всякий раз будете давати гідну відсіч.

9. Якщо у партнера є претензії до Вас і він при цьому роздратований, то Вам звичніше:

- а) раніше заспокоїти його, а потім реагувати на претензії;
- б) уникнути з'ясування стосунків з партнером в такому стані;
- в) поставити його на своє місце або перервати.

10. Якщо хто-небудь з колег стане розповідати Вам про те погане, що говорять про Вас інші, то Ви:

- а) тактовно вислухаєте все до кінця;
- б) пропустите мимо вух;
- в) перервете розповідь на півслові.

11. Якщо партнер надто проявляє впертість і хоче отримати вигоду за Ваш рахунок, то Ви:

- а) підете на ноступку заради ладу;
- б) будете відхилятися від остаточного рішення з розрахунку на те, що партнер заспокоїться і тоді Ви будете вертатися до питання;

12. Коли Ви маєте справу з партнером, який діє за принципом «увірвати більше», Ви:

- а) терпляче досягаєте власних цілей;
- б) вважаєте за краще обмежити взаємодію з ним;
- в) будете рішуче ставити такого партнера на місце.

13. Маючи справу із зухвалою особою, Ви:

- а) будете знаходити до неї підхід за допомогою терпіння і дипломатії;
- б) будете зводити спілкування до мінімуму;
- в) будете діяти тими ж методами.

14. Коли учасник конфлікту налаштований до Вас вороже, Ви звичайно:

- а) спокійно і терпляче долаєте його настрій;
- б) відходите від спілкування;
- в) обходите його або відповідаєте тим же самим.

15. Коли Вам задають неприємні, колочі питання, Ви частіше всього:

- а) спокійно відповідаєте на них;
- б) йдете від прямих відповілей;
- в) втрачаєте самовладання.

16. Коли виникають гострі розбіжності між Вами і партнером, то це частіше всього:

- а) примушує Вас шукати вихід з положення, знаходити компроміс, піти на поступки;
- б) спонукає згладжувати суперечності і не підкреслювати відмінності в позиціях;
- в) активізує бажання довести свою правоту.

17. Якщо партнер виграє в суперечці, Вам звичніше:

- а) привітати його з перемогою;
- б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
- в) битися до останнього патрона».

18. У випадках, коли стосунки з партнером приймають конфліктний характер, Ви узяли собі за правило:

а) «лад за всяку ціну» - визнати свою поразку, принести вибачення, піти на зустріч побажанням партнера;

б) «пас убік» - обмежити контакти, піти від суперечки;

в) «розставити крапки над «і» - з'ясувати всі розбіжності, неодмінно знайти вихід з ситуації.

19. Коли конфлікт торкається Ваших інтересів, то Вам часпшс за все вдається його вигравати:

а) завдяки дипломатії і гнучкості розуму;

б) за рахунок витримки і терпіння;

в) за рахунок темпераменту та емоцій.

20. Якщо хто-небудь з колег навмисно зачепить Ваше самолюбство, Ви:

а) м'яко і коректно робите йому зауваження;

б) не загострюєте ситуацію, робите вигляд, ніби ніщо не трапилось;

в) даєте гідну відсіч.

21. Коли близькі критикують Вас, то Ви:

а) приймаєте їх зауваження з вдячністю;

б) прагнете не звертати на критику увагу;

в) чините опір або злостуєте.

22. Якщо хто-небудь з рідних або близьких говорить Вам неправду, Ви звичайно вважаєте за краще:

а) спокійно і тактовно добиватися істини;

б) зробити вигляд, що не помічаєте брехню, обійти неприємний оборот справи:

в) рішуче нивести брехуна на «чисту воду».

23. Коли Ви роздратовані, нервуєте, то частіше всього:

а) шукаєте співчуття, розуміння;

б) усамітнюєтеся, щоб не проявити свій стан на партнерах;

в) на кому-небудь відіграєтеся, шукаєте «цапа відбувайла».

24. Коли хто-небудь з колег, менш гідний і здатний, ніж Ви, одержує заохочення начальства, Ви:

а) радієте за колегу;

б) не надаєте особливого значення факту;

в) турбуєтеся, засмучуєтеся або дратуєтесь.

Обробка і інтерпретація результатів:

Для визначення властивої Вам стратегії психологічного захисту в конфліктних ситуаціях або в різноманітних непростих ситуаціях спілкування, Вам необхідно підрахувати суму відповідсй на питання тесту кожного типу:

• «а» - миролюбство;

• «б» - уникнення;

• «в» - агресія.

Чим більше відповідей того або іншого типу, тим виразніша відповідна стратегія захисту в конфліктах, якщо ж їх кількість однакова, значить у контакті з партнерами Ви активно використовуєте різні захисти своєї суб'єктивної реальності.

Який же зміст і принцип дії кожній з можливих стратегій психологічного захисту в конфліктах?

Миролюбство - психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості в конфліктах і конфліктних ситуаціях, в якій провідну роль грають інтелект і характер. Миролюбство припускає партнерство і співпрацю, уміння йти на компроміси, робити поступки і бути податливим, готовність жертвувати деякими своїми інтересами в ім'я збереження гідності. У ряді випадків миролюбство може припускати пристосування, прагнення поступатися натиску партнера, не загострювати відношення і не вплутуватися в конфлікти, щоб не піддавати випробуванням своє «Я». Одного інтелекту, звичайно ж, недостатньо, щоб миролюбство стала домінуючою стратегією захисту, важливо мати ще відповідний характер -- м'який, урівноважений, комунікабельний. Проте, не слід думати, що миролюбство - бездоганна стратегія захисту, придатна у всіх випадках. Суцільна або солодкувата миролюбство нерідко є доказом безхребетності і безвілля, втрати відчуття власної гідності, яка якраз і покликана оберігати психологічний захист особистості.

Уникнення - психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості в конфліктах, заснована на економії інтелектуальних і емоційних ресурсів особистості. Уникнення припускає обхід або без бою покидання зони конфліктів і напруги, коли «Я» особистості піддається атакам. Уникнення нерідко носить психогенний характер, якщо воно обумовлене природними особливостями індивіда - слабка енергетична особистість, бідність і ригідність емоцій, млявість мислення, млявість темпераменту, слабкість нервової системи. Проте, можливий і інший варіант - особистість, володіючи достатньо розвинутим інтелектом, йде від напружених і, нерідко безглузвих конфліктів і конфліктогенних контактів, не зв'язується з тими, хто стомлює або докучає її «Я». Можливий і третій варіант - коли особистість примушує себе обходити гострі кути в конфліктних ситуаціях для збереження цінності спілкування і партнера. В цьому випадку потрібно володіти міцною нервовою системою, волею, життєвим досвідом і, звичайно ж, достатньо розвинутим інтелектом і рівнем саморегуляції. Отже, стратегія миролюбства будується на основі високого інтелекту і злагідного характеру --- вельми високі вимоги до особистості. Уникнення ж ніби простіше, не вимагає особливих розумових і емоційних витрат, але і воно обумовлене підвищеними вимогами до нервової системи і волі, інша справа агресія - використовувати її як стратегії захисту свого «Я» простіше простого.

Агресія – психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості, що діє на основі інстинкту і більшою частиною несвідомо. Інстинкт агресії тісно пов'язаний з конфліктною поведінкою і, нерідко, несвідомий. Достатньо окинути уявним поглядом типові конфліктні ситуації, щоб переконатися, скільки доступна, легко відтворна, звична в жорстких або м'яких формах агресія як форма захисту в конфліктних ситуаціях. Особистість та інстинкт агресії виявляється цілком сумісні, а інтелект виконує при цьому роль «передавальної ланки» - з його допомогою агресія «розкручується на повну катушку». Інтелект працює в режимі трансформатора, посилюючи

агресію в конфліктах і непростих ситуаціях спілкування, підсилюючи агресію за рахунок її значення, що додається.

Г) практичне завдання «Розігрування та аналіз сімейних конфліктів»

Мета завдання: ознайомлення з методикою "конструктивна суперечка" С. Кратохвіла.

Терміном «конструктивна суперечка» за С. Кратохвілом називають таку форму комунікації, при якій у визначений час подружжя відверто проявляють негативні емоції, невдоволення та критику по відношенні до партнера (за правилами), потім переходять до самокритиці та позитивної оцінки партнера, а іноді і до компромісного вирішення суперечки. Це сприяє послабленню негативних емоцій та зближує пару.

Принципи конструктивної суперечки:

1. Суперечка відбувається за попередньою домовленістю. Отже, треба обрати зручний час та місце. Не можна сваритися при дітях чи родичах, перед зустріччю гостей чи походом в театр.
2. Суперечка повинна відбуватися з приводу критичної події.
3. Той, хто розпочинає суперечку, попередньо має усвідомити, що він потребує і чого прагне домогтися.
4. Мета суперечки - сумісне вирішення проблеми, а не поразка противника.
5. Суперечка має проходити за правилами чесної гри – аргументи не повинні чіпляти найбільш болючі місця – не можна висміювати фізичні вади партнера, пригадувати старі образи, атака на людей чи речей, які важливі для партнера, невизначені повідомлення (ти мені ніколи не допомагаєш), погрози розлучення.

Етапи суперечки:

А. Початковий етап. Повідомлення про бажання розпочати суперечку.

В. Середній етап

1. Говори те, що думаєш.

2. Реагуй та критикуй.

С. Кінцевий етап.

1. Визнай свої помилки.

2. Знайди в партнері щось позитивне.

Завдання:

1. Розподіліть ролі (дружина та чоловік, експерти-спостерігачі) та ознайомтеся із запропонованими ситуаціями сімейної взаємодії.

2. Розіграйте гіпотетичну (відповідно до запропонованого сценарію) конфліктну ситуацію та оцініть ефективність поведінки опонентів.

3. Розіграйте суперечку за правилами.

Ситуація для проведення "Конструктивної суперечки" С. Кратохвіла

Ситуація

Роль дружини: Вам більше 30 років. За професією ви інженер. Характер роботи бюрократичний. Зарплата низька та нерегулярна. Звичайний колектив. Рутинна. Ви давно у шлюбі. З чоловіком познайомилися в інституті. Є дитина,

яка зараз знаходиться у бабусі. Вам здається, що з моменту створення сім'ї чоловік зайняв позицію іждивенця та стороннього спостерігача. На роботі він навпаки – активний та допитливий. Вдома не втручається у справи. Літній день. Зранку було холодно, тому ви одягнули теплу сукню. Вдень потеплішало. Ви повертаєтеся додому після роботи в душному транспорті. В кожній руці у вас по сумці з продуктами. Приходите додому і бачите чоловіка, який лежить з книжкою на дивані. На кухні – гора брудного посуду, брудна підлога. Ви відчуваєте досить сильне почуття ... Багато думок з'явилося в голові. Ви починаєте діяти відповідно до цього стану.

Роль чоловіка: Вам за 30. Ви інженер та займаєтесь науковою та конструкторською роботою. Вам це дуже подобається. Часто затримуєтесь на роботі, щоб обговорити ідеї з колегами. Вас поважають на роботі як фахівця, хоч ви і не зробили кар'єри. Зарплатня низька, вас не влаштовує, але характер роботи дуже подобається. Громадські доручення вам не подобаються. У вас сім'я – дружина та дитина. Дитина зараз у бабусі. Вдома останнім часом часті конфлікти з дружиною. Вона завжди чимось незадоволена. Їй здається, що ви мало приділяєте сім'ї уваги. Дійсно, робота забирає у вас багато сил. Дома хочеться відпочити, розслабитися. В конфліктах з дружиною намагаєтесь її зрозуміти, іноді поступитися їй, але не завжди це вдається. Сьогодні ви повернулися додому, пообідали. Залишили все брудне на кухні, вирішивши прибирання зробити пізніше. Треба було дочитати книгу, яку вам дали на кілька днів. Сьогодні дружина прийшла пізніше, ніж зазвичай. Але ви так захопилися книгою, що навіть не звернули увагу на її прихід. Але коли ви почули її голос, треба відкласти книгу...




3. Рефлексія та підведення підсумків заняття – бліц – опитування студентів.

- **Що нового Ви дізналися на практичному занятті?**

Завдання: оцініть інформацію, свої знання, вміння та навички, здобуті Вами під час практичного заняття за рівнем важливості для Вас для професійної підготовки та особистісного розвитку. Для формування відповіді скористайтеся табличкою.

Рефлексія практичного заняття



		
<p>Кошик для сміття непотрібна інформація</p>	<p>Інформація, знання, вміння і навички, які я можу використовувати зараз</p>	<p>Валіза знання, вміння та навички, які важливі у майбутньому</p>

4. Оцінювання знань та умінь здобувачів фахової передвищої освіти.