***Способи виходу з конфліктних ситуацій у роботі з родиною (практикум)***

***Мета:*** *формування вмінь вирішення конфліктних ситуацій, попередження їх виникнення, розвиток адекватного розуміння себе і інших, формування професійно значущих рис і вмінь, підвищення здатності самоконтролю, самоорганізації, саморегуляції.*

***План проведення***

1. Вступ

2. Правила занятття

3. Інформаційне повідомлення «Конфлікт та конфліктогени»

4. Тест «Чи конфліктна Ви людина»

5. Правила безконфліктного спілкування

6. Вправа «Дзеркало гніву»

7. Історія для роздумів

8. Вправа «Мені в тобі подобається…»

9. Ситуації до обговорення

10. Розвантажувальна вправа «Ті, хто…»

11. Пам’ятка з профілактики конфліктів

12. Вправа «Щаслива дитина»

13. Вправа «Зміни»

14. Притча «Все залежить від тебе»

15. Учасники діляться враженнями від тренінгу

**Вступ**

Відомий французький письменник Антуан де Сент- Екзюпері назвав людське спілкування найбільшою розкішшю на світі. Спілкування людей досить складний і тонкий процес. Кожен із нас вчиться цього все життя, здобуваючи досвід часто за рахунок помилок і розчарувань. І, на жаль, досить часто ми потрапляємо в конфліктні ситуації. Вони вносять напруженість у стосунки, позбавляють спокою і радості, не дають можливості повноцінно працювати, а конфлікти у дошкільному закладі не сприяють ефективному навчально- виховному процесу. Чим менше виникає конфліктів, тим краще можемо порозумітися ми між собою, з батьками, тим тепліші і довірливіші наші стосунки.

**Правила**

*Мета:* сформувати єдиний робочий простір

*Інструкція:* для того, щоб наша робота була комфортною та приємною для кожного учасника, ми приймемо правила роботи у групі.

***1.Активність***

Якщо виникають питання ми їх задаємо та стараємось бути активними та уважними, бо від цього залежить те, що ми винесемо із заняття.

***2.Відкритість***

Ділитись своїми відчуттями як хорошими так і поганими, щодо того що відбувається у групі. Кожен з учасників відкривається настільки, наскільки кін хоче та почуває при цьому себе комфортно.

***3.Конфіденційність***

Коли Ви розповідаєте про свою участь у занятті, Ви не повідомляєте нічого, що стосується особистої інформації, яку повідомили інші учасники заняття.

***4.Безоціночне ставлення до особистості***

Ми можемо бути незгодними із думкою людини, але ми не маємо пра­на зневажати її у цілому.

***5.Я висловлювання***

Починаємо всі фрази «Я так думаю...», «На мій погляд це не правильно, тому що... », «Мені здається, що ...». Відповідаємо за себе та виражаємо свій погляд на події.

***6.Тут і тепер***

Бути уважними до себе, своїх почуттів та особистості іншої людини.

***7. Добровільна участь у вправах.***

***8. Один висловлюється, інші слухають.***

**Інформаційне повідомлення «Конфлікт та конфліктогени»**

***Мета:*** уточнити поняття «конфлікт» та «конфліктогени», під час мозкового штурму зібрати найбільш поширені дії чи слова, що приводять до конфліктів; обговорити, як можна нейтралізувати прояви егоїзму, агресії, прагнення до переваги.

Конфлікт - від латинського слова "зіткнення" - зіткнення протилежних поглядів, інтересів.

Конфліктуючі мають різні або навіть протилежно спрямовані цілі, інтереси, погляди, потреби. У конфлікті люди протистоять один одному. Конфлікт викликає незадоволеність, тривогу. Люди не хочуть працювати разом в одному колективі.

Визначають типові причини конфліктів, які поділяються на:

обיєктивні (зіткення матеріальних і духовних інтересів, помилки керувння, слабка розробленність правових процедур розвיязання міжособистісних суперечностей, брак значущих для нормальної життєдіяльності людини матеріальних і духовних благ, сформований спосіб життя, що сприяє підвищенню агресії людини);

субיєктивні (нездатність зрозуміти іншу людину, незбалансована рольова взаємодія, нетерпимість до думок інших, дратівливість, гостре сприйняття зауважень та порад, неврівноваженість характеру, егоїзм, прагнення лідерства, прискіпливість, схильність до пліткування).

Не можна розглядати конфлікт як тільки негативне явище. Якщо конфлікт утворився, то це означає, що він спонукає розібратися у неузгодженнях і внутрішніх неприємностях. Конфлікт дає можливість людині заглибитись у роздуми, чесно віднайти його причини, виявляючи його суть. Аналіз конфліктної ситуації сприяє духовному росту, вчить людину, надає життєвого досвіду. Всі наявні проблеми треба обговорювати, все висловлювати, бо невирішена проблема роз’єднує людей, і винен у цьому кожний, бо замовчував, не віднайшовши мужності винести назовні власні проблеми. У випадку конфлікту краще гірка правда, ніж солодка кривда.
Конфлікт може мати різні наслідки: для одних він – динамічна і творча сила, яка надихає на досягнення нового рівня продуктивної діяльності. Інші вбачають у ньому тільки зло. Деякі вважають конфлікт руйнівним початком, якого треба уникати будь-якою ціною.

Конфлікти виникають часто, уникнути їх неможливо. Тому важливо вміти їх вирішити!

Відомо, що конфлікти виникають із внутрішніх чинників, маючи певні причини, час на визрівання незадоволення і “слушні” обставини, які виявляються поштовхом для вибуху - тобто виходу конфлікту назовні та його розв’язання. Конфлікти є об’єктивним закономірним результатом напруження в несприятливих дискомфортних стосунках. І уникнути конфліктів можна при дотриманні законів психічної сумісності. Ці закони діють як між двома партнерами, так і в тісному колі невеликої групи. Передбачити взаємодії можна і між членами великих колективів.

Конфлікт назріває при невдоволенні потреб і незадоволені ситуацією, вчинками, результатами справ. А проявляється у бурхливій дискусії, при неспівпаданні думок, інтересів, поглядів, коли людина отримує інформацію, яка не узгоджується з її баченням щодо сильних її сторін. Адже за сильними сторонами людина завжди впевнена у своїх відчуттях і знаннях, і тому буде сміливо їх відстоювати. Робить це впевнено, і нічого, крім обурення, не відчуває – ні болю, ні образ. А от ображається, відчуває незручність і сильний біль у тих випадках, коли тиснуть на її слабкі сторони, особливо на місце найменшого опору (див. книгу «Характер за зовнішністю»). Слабкі сторони – це вразливі місця психіки, і якщо їх не знати, чи намагатися на них вказувати, критикувати, “виховувати” – нічого крім конфлікту, образ і відсторонення, не досягти. Тому конфліктів можна уникати, добре знаючи характер партнера – його сильні і слабкі сторони. І не звинувачувати нікого - адже будь-які звинувачення тільки загострюють ситуацію і призводять до більших образ, агресивності і відчуження і тільки розпалюють конфлікт.

Відомо, що людині певного соціонічного типу властиві певне сприйняття будь-якої ситуації і сталі реакції на неї.

Найкращий варіант для вирішення непорозумінь – спокійне, врівноважене обговорення проблем і їх бачення кожним учасником конфліктну, розуміння іншого і аналіз як власних слів та дій, так і дій інших. Не груба критика, а проникливе розуміння і входження у стан іншої людини – ось безболісний шлях для владнання протиріч. Треба бути справедливим: визнати і за собою помилки, вміти вибачитись і змінити свою поведінку, щоб надалі не ображати і не травмувати людей.

Кожен прагне уникати конфліктів. І якщо хтось опиняється у конфліктній ситуації, потім, аналізуючи її причини, надалі прагне оберегти себе від подібних випадків і планує подумки такий стиль поведінки, щоб уникати конфліктів. Можна наперед продумати і фрази, і тренувати себе у дотриманні спокійного тону, але весь цей підготовчий процес самоналаштування зводиться нанівець у наступній конфліктній ситуації, коли людина у стресовому стані втрачає контроль над собою і відбувається природна реакція психіки, яка залежить від соціонічного типу. Можна сказати, що в конфліктних ситуаціях діють не люди, а їхні психіки, які мають сталі від природи реакції на певну інформацію.

Щоб конфліктна ситуація відбулася з меншими втратами, треба під час конфлікту не входити в конфронтацію, а намагатися якомога більше спілкуватися у спробі порозуміння. При чому не наполягати на своїй думці, не нав’язувати її, а краще визнати, що це тільки особисто Ваше бачення ситуації і стану речей, інша людина має свій, інший підхід до даної проблеми і має право на власну думку, відмінну від Вашої. Замість того, щоб сказати: “Я правий, а ти помиляєшся”, краще сказати: “Я вважаю так, тому що…”, або: “На мою думку, це виглядає так…” І уважно вислухати співбесідника. З часом може змінитися і Ваша думка, і думка іншого. А будь-яке протистояння і боротьба спричинюють агресивність, що веде до руйнації. Спілкування приводить до порозуміння, злагоди й миру.

***Конфліктогенами*** називають слова, дії (або бездіяльність), акти поведінки або поведінку загалом, що можуть призвести до конфлікту. Виділяються наступні різновиди типових конфліктогенів або, як їх ще називають, «саботажників» спілкування:

погрози й накази;

негативна й необгрунтована критика, зауваження та не­гативні оцінки;

насмішки, знущання;

поблажливе ставлення та поблажливий тон;

образливі прізвиська, що принижують гідність;

хвастощі;

безапеляційність і категоричність у думках і висловлюваннях;

перебивання іншого, підвищення голосу та інші спроби самостверджуватися за рахунок приниження чи знецінення іншого;

нав'язування порад;

приховування важливої інформації;

нав'язування конкурентних стосунків;

допити, що заганяють у глухий кут і викликають почуття провини;

відмова від розмови чи обговорення важливої теми;

різка, нічим не вмотивована зміна теми;

заспокоєння запереченням;

порушення етики, в тому числі й ненавмисні (наприклад, скористатися

чужою думкою без посилання на автора);

жарти;

брехня або ж спроба обману з метою досягнення чого-небудь нечесним шляхом;

перекладання відповідальності на іншу людину;

прохання позичити гроші;

будь-які вияви агресивності та дратівливості;

егоїзм;

маніпулювання (з метою отримання бажаного для себе та з використанням іншої людини).

Кожний конфліктоген можна віднести до однієї з трьох психологічних першопричин конфлікту:

1.Прагнення до переваги.

2.Вияв агресивності.

3.Прояв егоїзму.

Підступну суть конфліктогенів можна пояснити тим, що ми набагато більш чутливі до слів інших, ніж до того, що говоримо самі. Є навіть такий афоризм: "Жінки не надають ніякого значення своїм словам, але надають величезне значення тому, що чують самі". Насправді цим грішимо всі ми, а не тільки представниці прекрасної статі.

Ця особлива чутливість щодо слів з якими до нас звертаються походить від бажання захистити себе, свою гідність від можливого посягання. Але ми не такі пильні, коли справа стосується гідності інших, і тому не так ретельно стежимо за своїми словами і діями.

Велика небезпека виникає з ігнорування дуже важливої закономірності - ескалації конфліктогенів. Полягає вона в наступному:

На конфліктоген на нашу адресу ми прагнемо відповісти схожим або більш сильним конфліктогеном, часто максимально сильним серед всіх можливих.

У формуванні атракції як психологічної передумови безконфліктної поведінки й установлення партнерства в спілкуванні, суттєвими є такі чинники:

настановлення на діалогічне спілкування;

повага до іншої людини та її проявів (кожна людина є нашим потенційним партнером);

застосування вербальних і невербальних підтверджень тому, що протилежна сторона — особистість, яка заслуговує на увагу;

звернення до людини на ім'я чи на ім'я та по батькові;

створення й акцентування позитивних емоцій і ситуацій;

усвідомлення й задоволення потреби самоствердження;

тяжіння до людини, яка викликає позитивні емоції та визнає в іншій людині особистість;

установка на позитивне спілкування з метою вирішення питань і проблем;

використання невербальних (відкритість погляду, постави, доброзичливість жестів тощо) і вербальних прийомів типу «чарівних слів».

**Тест «Чи конфліктна ви людина?» (М.Л.Земпов, В.Л.Міронов)**

1. У громадському транспорті виникла суперечка на підвищених тонах. Ваша реакція:

а) не беру участі;

б) лише коротко висловлююся на захист тієї точки зору, що вважаю пра­вильною;

в) активно втручаюся й «викликаю вогонь на себе».

2. Чи виступаєте ви на зборах із критикою?

а) Не виступаю.

б) Тільки якщо маю для цього вагомі підстави.

в) Критикую завжди й з будь-якого приводу.

3. Чи часто ви сперечаєтеся з друзями?

а) Тільки жартома і якщо ця люди не вразлива.

б) Лише з принципових питань.

в) Суперечки — моя стихія.

4. Ви стоїте в черзі. Ваша реакція, якщо хтось намагається вас випередити:

а) обурююся в душі, але мовчу: собі дорожче;

б) зауважую — необхідно ж навчати грубіяна гарного тону;

в) проходжу вперед і починаю спостерігати за порядком.

5. Удома на обід подали несолоний суп. Ваша реакція:

а) не буду здіймати бурю через дурницю;

б) мовчки візьму сільничку;

в) не втримаюся від уїдливих зауважень і, можливо, демонстративно відмовлюся від їжі. ,

6. На вулиці або в транспорті вам наступили на ногу:

а) обурено подивлюся на кривдника;

б) сухо, без емоцій зроблю зауваження;

в) скажу все, що думаю, не соромлячись виразів.

7. Хтось із рідних придбав річ, що вам не подобається:

а) промовчу;

б) обмежуся коротким, але тактовним коментарем;

в) висловлю все, що я про це думаю.

8. Не пощастило, ви програли в лотерею купу грошей. Ваше ставлення:

а) намагатимусь здаватися байдужим, але дам собі слово ніколи більше не
брати участь у цьому неподобстві;

б) не приховаю досади, але поставлюся до події з гумором, пообіцявши взяти реванш;

в) програш зіпсує мені настрій, подумаю, як помститися лохотронщикам.

*Оцінювання результатів*

Оцінки: «а» — 4 бали, «б» — 2 бали, «в» — 0 балів.

Після підрахунку балів клас розподіляється на три психологічних типи.

*22—32 бали.* Ви тактовні й миролюбні, уникаєте суперечок і конфлік­ті», критичних ситуацій. Вислів «Платон мені друг, але істина дорожча!» не може бути вашим девізом. Вас іноді називають пристосованцем. Наберіться сміливості та (якщо обставини дозволяють) висловлюйтеся принципово.

*12-20 балів.* Вас вважають людиною конфліктною. Але це перебіль­шення. Ви конфліктуєте, тільки якщо немає іншого виходу, коли всі інші способи вичерпано. Ви здатні твердо відстоювати свою думку, не думаючи, як це відіб'ється на ставленні до вас товаришів. При цьому ви не «виходите їй межі», не принижуєте інших. Усе це викликає до вас повагу.

*До 10 балів.* Суперечки й конфлікти — це ваша стихія. Адже ви любите критикувати інших, якщо ж почуєте зауваження на свою адресу — можете «з'їсти людину живцем». Це критика заради критики. Не будьте егоїстом. Дуже важко доводиться тим, хто поруч із вами. Ваша нестриманість від­штовхує людей. Чи не тому у вас немає справжніх друзів? Спробуйте приборкати свій характер.

**Правила безконфліктного спілкування**

***Правило 1.*** Не вживайте конфліктогени.

***Правило 2.*** Не відповідайте конфліктогеном на конфліктоген. Не забувайте, що якщо не зупинитеся зараз, то пізніше зробити це буде практично неможливо - так стрімко наростає сила конфліктогенів!

***Правило 3.*** Проявляйте эмпатію до співрозмовника. (Емпатія – (з грец. співпереживання) – розуміння емоційного стану, проникнення в переживання іншої людини; здатність розуміти внутрішній світ іншої людини або як уміння перейматися переживаннями іншого, відтворюючи модальність емоційного стану співрозмовника)

***Правило 4.*** Робіть якомога більше доброзичливих посилань. Існує поняття, протилежне поняттю конфліктогена. Це доброзичливі посилання на адресу співрозмовника. Сюди відноситься все, що піднімає настрій людині: похвала, комплімент, дружня усмішка, увага, інтерес до особистості, співчуття, поважне ставлення і т.д. Кожний з нас потребує позитивних емоцій, тому людина, що дарує доброзичливі посилання, стає бажаним співрозмовником.

**Вправа “Дзеркало гніву”**

***Мета:*** спонукати учасників до самоаналізу та самовдосконалення.

***Хід вправи:*** якщо ви конфліктуєте з кимось, візьміть у руки аркуш паперу і згадайте людину, на яку ви сердиті, і хотіли б, щоб у ній щось змінилось;

напишіть: “Мене захоплює...”(5 пунктів, якими ця людина вас захоплює).

Після цього напишіть друге : “Те, що мені не подобається в...” Тепер поверніться до першого запису і викресліть імיя тієї людини, якій ви давали характеристику, і напишіть своє. Перечитайте і подумайте, наскільки це збігається з вашими характеристиками.

Чи вийшло так, що те, що захоплює вас в іншій людині, захоплює і в собі, а те, що не подобається в іншому, не подобається в собі.

Рефлексія: підвести до висновку про те, що, чим більше позитивних рис ми знаходимо в інших людях, тим більше їх у нас самих.

**Історія для роздумів.**

Під вечір один селянин сів на порозі своєї скромної хатини, аби насолодитися вечірньою прохолодою. Попри його хату звивалася дорога, яка провадила до села. Чоловік, що переходив нею, помітив селянина і подумав: “Ця людина – взірець ледаря. Нічого не робить, тільки сидить цілими днями на порозі”. Трохи згодом переходила інша людина і подумала: “Це якийсь джигун. Сидить цілий день і пасе очима жінок, що тут ходять. Напевно, чіпляється до них і ...”. Нарешті ішов із села якийсь мандрівник і подумав: ”Мабуть, це працьовитий чоловік. Працював увесь день, а тепер сів собі відпочивати”. Справді, майже нічого не можемо сказати про селянина, що сидів на порозі своєї хати. Натомість, про трьох перехожих, що ішли до села, знаємо: перший – ледар, другий – особа підозрілива, а третій – чоловік працьовитий. Усе, що говориш, свідчить про тебе, особливо, коли твої слова стосуються інших.

**Вправа «Мені в тобі подобається…».**

Учасники повинні зустрітися з кожним учасником групи і сказати йому дві фрази: «Мені в тобі не подобається… (учасник повинен сказати те, що йому не подобається в цій людині), але в мені це також є». І інша фраза – «Мені в тобі подобається (учасник повинен сказати те, що йому не подобається в цій людині), але в мені це також є».

Запитання: «Що ви відчували, коли говорили ці слова іншим людям?», «Як ви зараз почуваєтеся?», «Чи легко було вам це говорити?», «Які труднощі виникали при таких фразах?», «Чи здивували вас слова вашого співрозмовника?».

Вправа спрямована на прийняття інформації від співрозмовника, на розвиток без оціночного висловлювання стосовно співрозмовника.

**Ситуації до обговорення**

Ситуація 1

У дитини зіпсувалися взаємини з педагом. Вона не відповідає на заняттях, на спроби з’ясувати ситуацію відповідає грубощами або вперто мовчить. Прохання і вимоги не виконує, порушує дисципліну, причому робить це демонстративно, підкреслюючи свою неповагу. Що робити?

Ситуація 2

Вихователь розповіла мамі Миколки про те , що нового хлопчик дізнався на заняттях, і запропонувала закріпити вивчений матеріал удома. Мама різко відповіла, що їй ніколи займатися з дитиною вдома і що це обов’язок вихователя – він «отримує за це зарплатню»

Ситуація 3

“В вашій групі конфлікт між батьками агресивної дитини та іншими батьками. Ваші дії .

Ситуація 4.

Забираючи дитину з дитячого садка батьки Олі помітили, що одяг дитини забруднений і звинуватили педагога, помічника у недбалому виконанні своїх обов’язків, недогляді. Ваші дії.

**Розвантажувальна вправа “Ті, хто…»**

Завдання для учасників:

- Підняли руки в гору ті, хто має добрий настрій;

- Встали ті, хто любить життя;

- Погойдали головою ті, хто відпочивав на морі;

- Помахали рукою ті, хто вважає себе щасливою людиною;

- Посміхнулися ті, хто має мрію;

- Плескають в долоні ті, хто бажає собі та іншим здоров’я

**Пам’ятка з профілактики конфліктів**

- Пам'ятайте, що конфлікти набагато легше попередити, ніж завершити.

-Навчайте дітей захищати свої інтереси без конфліктів.

- Ніколи не перетворюйте дітей на інструмент боротьби з адміністрацією, іншими вихователями, батьками дітей.

- Постійно вчіться контролювати свої негативні емоції, навчайте цьому дітей. Донесіть до дітей, що негативні емоції, мають руйнівний вплив на здоров'я, погіршують якість мислення, , за законом емоційного зараження викликають неприязнь у партнера по спілкуванню.

- Ніколи не з'ясовуйте стосунки з дітьми, батьками дітей, колегами у присутності дітей.

- Не намагайтесь радикально, швидко, будь-якими методами перевиховувати дітей.

- Оцінюючи результати навчання і поведінку дитини, спочатку звертайте увагу на те, що їй вдалося зробити і чого досягти. Опора на позитивне!

- Ніколи не давайте негативних оцінок діяльності і особистості інших вихователів, адміністрації, батьків.

- Постійно вчіться без будь-яких умов любити або, принаймні, поважати всіх, починаючи з себе. Дітей любити і поважати значно легше, ніж дорослих. Адже діти встигли принести набагато менше шкоди оточуючим і суспільству в порівнянні з дорослими.

- У всі часи у всіх народів важко було жити без почуття гумору. Сміх здатний попередити багато конфліктів. Вихователь без почуття гумору обмежено професійно придатний.

- Розширюйте межі світосприйняття. Всі проблеми, з якими ви стикаєтесь, вже багато разів були в інших людей. Вони якось з цими труднощами впорались.

-Значить, впораєтесь і ви.

- Життя коротке. Витрачати його на конфлікти не дуже розумно.

**Вправа «Щаслива дитина»**

**Вправа «Зміни»**

Вправа ділиться на 3 частини. У першій частині учасники діляться на пари, розділяють номери: «перший» і «другий» і сідають спиною один до одного. Номер один розповідає якусь історію номеру два протягом встановленого часу (3 хвилини). Потім міняються ролями: номер два розповідає історію номеру три. Друга частина вправи: учасники сідають один напроти одного, закривають очі і знову розповідають історію один одному за попередньою аналогією. Частина третя: учасники сидять один напроти одного і знову розповідають історії по черзі. Але не словесно, лише за допомогою жестів, міміки. Історії можуть бути тими самими.

Запитання: «Який вид спілкування для вас був найзручнішим, який дискомфортний?», «Коли вам легко було зрозуміти співрозмовника, а коли важко?», «Яким способом вам було легко розповідати свою історію співрозмовнику, а яким важче?», «Чи хотілося вам вступити в діалог з співрозмовником, і чи робили ви це?», «Чи важливий для вас зоровий контакт?»

Вправа спрямована на пристосування до різних видів комунікації, як вислуховування співрозмовника, так і на власне висловлювання.

**Притча “Все залежить від тебе”.**

Колись у древньому Китаї жив дуже розумний, але дуже пихатий мандарин. Аж ось по країні пішов поголос, що зיявився найрозумніший мудрець. Дійшов він і до мандарина. Він розлютився: як якійяь ченець може бути найрозумнішим в світі? Запросивши мудреця до себе в палац, він замислився обдурити його: “Я візьму в руки метелика, сховаю за спиною і запитаю, що в мене в руках – живе чи мертве. Якщо скаже “живе” – розчавлю метелика, а якщо “мертве” – випущу його”. І ось настав день зустрічі.
До зали, де на троні сидів мандарин і тримав за спиною метелика, увійшов невеликий худорлявий чоловік. Він привітався і сказав, що готовий відповісти на будь-яке запитання. Зло всміхаючись мандарин запитав: “Скажи -но мені, що я тримаю у руках – живе чи мертве?” Мудрець подумав, усміхнувся і відповів: “Усе в твоїх руках!” Збентежений мандарин випустив метелика з рук і той полетів на волю.

Отже, лише від вас залежить, чи буде ваша взаємодія з іншими яскравою, плідною.

**Учасники діляться враженнями від тренінгу.**

Запитання: «Як ви зараз себе почуваєте?», «Чи сподобався вам тренінг?», «Що в тренінгу вам не сподобалося?», «Які з вправ сподобалися, які не сподобалися?», «Чи є якісь пропозиції та зауваження?», «Що для вас було легко, а що важко?».

Ситуація 1

У дитини зіпсувалися взаємини з педагом. Вона не відповідає на заняттях, на спроби з’ясувати ситуацію відповідає грубощами або вперто мовчить. Прохання і вимоги не виконує, порушує дисципліну, причому робить це демонстративно, підкреслюючи свою неповагу. Ваші дії

Ситуація 2

Вихователь розповіла мамі Миколки про те , що нового хлопчик дізнався на заняттях, і запропонувала закріпити вивчений матеріал удома. Мама різко відповіла, що їй ніколи займатися з дитиною вдома і що це обов’язок вихователя – він «отримує за це зарплатню». Ваші дії.

Ситуація 3

“В вашій групі конфлікт між батьками агресивної дитини та іншими батьками. Ваші дії .

Ситуація 4.

Забираючи дитину з дитячого садка батьки Олі помітили, що одяг дитини забруднений і звинуватили педагога, помічника у недбалому виконанні своїх обов’язків, недогляді. Ваші дії.