|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Правила поведения во время конфликта**  **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. Однако бывают ситуации, когда невмешательство взрослого может привести к серьезным проблемам для физического или эмоционального благополучия детей.  **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. Постарайтесь объективно разобраться в причинах конфликта и его течении, тем более что обычно взрослые видят лишь часть "айсберга", а эта надводная часть далеко не всегда позволяет судить об истинных проблемах и вкладе детей в конфликт.  **Правило 3.** Разбирая конкретную ситуацию ссоры, не стремитесь выступать верховным судьей, определяя правых и виноватых и выбирая меру наказания. **Попробуйте приучить детей к мысли, что, кто бы ни начал ссору, ответственность за дальнейшее развитие событий несут всегда двое.** Поэтому, вмешиваясь в общение детей, старайтесь показать им, как можно найти способ выхода из трудной ситуации, который устроил бы их обоих. **Делайте акцент не на "кто виноват?", а на "что делать?".** | **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. То есть допустимо, когда ребенок жалуется на то, что другой наступил ему на ногу или грубо ответил, но старайтесь не допускать выражений типа: "Да он медведь косолапый!" или "Он всегда такой нервный и грубиян!". |  |
| **Причины возникновения конфликтов**  **между детьми в игре (%)**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Причины конфликтов | Возраст детей (лет) | | | | | | 1—2 | 2—3 | 3—4 | 4—5 | 5—6 | | «Разрушение игры» | 25 | 23 | 23 | 6 | 9 | | «По поводу выбора общей темы игры» | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | | «По поводу состава участников игры» | 0 | 0 | 0 | 10 | 11 | | «Из-за ролей» | 0 | 6 | 23 | 32 | 24 | | «Из-за игрушек» | 75 | 71 | 38 | 17 | 21 | | «По поводу сюжета игры» | 0 | 0 | 3 | 8 | 7 | | «По поводу правильности игровых действий» | 0 | 0 | 10 | 26 | 26 |   Но кроме внешних причин, из-за которых возникает конфликт, существую и внутренние причины. К таким причинам относят следующее:   1. Недоразвитие коммуникативных навыков; 2. Особенности личности ребенка (характер, темперамент, особенности эмоционально-волевой сферы, повышенная агрессивность); 3. Влияние семейного воспитания, пример поведения в конфликтных ситуациях родителей.   Поэтому при разрешении конфликта и выборе способа его разрешения необходимо учитывать эти причины. | **Способы воздействия детей друг на друга в ситуации игрового конфликта (%)**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Способы воздействия | Возраст детей | | | | | | 1—2 | 2—3 | 3—4 | 4—5 | 5—6 | | «Физическое воздействие» | 50 | 35 | 26 | 16 | 15 | | «Опосредованное воздействие» | 9 | 4 | 5 | 2 | 3 | | «Психологическое воздействие» | 19 | 21 | 9 | 3 | 4 | | «Словесное воздействие» | 17 | 21 | 30 | 29 | 26 | | «Угрозы и санкции» | 0 | 3 | 4 | 10 | 8 | | «Аргументы» | 5 | 16 | 27 | 39 | 43 |   1. *«Физическое воздействие» —* сюда включены такие действия, когда дети, особенно младшие, толкают друг друга, дерутся, а также отнимают игрушки, разбрасывают их, занимают чужое место в игре и т. д.  2. *«Опосредствованное воздействие» —* в этом случае ребенок воздействует на соперника через других людей. Сюда отнесены жалобы на сверстника воспитателю, плач, крик с целью привлечь внимание взрослого, а также воздействие с помощью других детей, вовлекаемых в конфликт для подтверждения своих притязаний.  3. *«Психологическое воздействие» —* сюда отнесены такие способы воздействия на соперника, которые адресованы непосредственно ему, но осуществляется это на уровне плача, крика, топанья ногами, гримасничанья и т. д., когда ребенок не объясняет своих притязаний, а оказывает на соперника определенное психологическое давление.  4. *«Словесное воздействие» —* в данном случае средством воздействия является уже речь, но это главным образом различные указания сопернику, что он должен делать или чего он делать не должен. Это высказывания типа «Отдай», «Уходи», своеобразная маркировка собственных действий — «Я буду врачом», отказ выполнять требуемое партнером действие, а также вопросы, требующие конкретного ответа, например, «Куда ты дел машину?». В последнем случае сверстник также должен выполнить определенное действие, но уже не предметное, а речевое. | 5. *«Угрозы и санкции» —* сюда отнесены такие высказывания, в которых дети предупреждают соперников о возможных негативных последствиях их действий,— например, «А я расскажу»; угрозы разрушения игры — «Я с вами не буду играть»; угрозы разрыва отношений в целом — «Я с тобой больше не дружу», а также различные междометия и слова, произносимые с угрожающей интонацией: «Ну!», «Ах, так!», «Понял?» и т.п.    6. *«Аргументы» —* сюда отнесены высказывания, с помощью которых дети пытаются объяснить, обосновать свои притязания или показать неправомерность притязаний соперников. Это высказывания типа «Я первый», «Это мое», заявления о своем желании — «Я тоже хочу», апелляция к своему положению в игре — «Я учительница и знаю, как надо учить», риторические вопросы типа «Зачем ты все разломал?», «Чего ты сюда пришел?», в которых явно просматривается негативная оценка действий партнера, а также прямые оценки своих действий и действий соперников («Ты не умеешь играть», «Я лучше знаю, как надо лечить») и разнообразные обидные прозвища, дразнилки и т.д. В эту же группу отнесены и случаи, когда дети пытаются апеллировать к определенным правилам,— например, «Надо делиться», «Продавец должен быть вежливым» и т.д. |