**ПРАВИЛА БЕСКОНФЛИКТНОГО**

**ОБЩЕНИЯ**

1. **Не употребляйте кон-фликтогены**

(слова, действия, которые могут приве-сти к конфликту)

1. **Не отвечайте конфликтогеном**

**на конфликтоген**

Не забывайте, что если не останови-тесь сейчас, то позднее сделать это бу-дет практически невозможно – так стре-

мительно нарастает сила конфлик-тогенов! Чтобы выполнить первое пра-вило, поставьте себя на место собесед-ника: не обиделись бы Вы, услышав по-добное? И допустите вероятность, что положение этого человека в чем-то уяз-вимее Вашего.

1. **Проявляйте эмпатию к собеседнику**

Это благожелательные посылы в адрес собеседника. Сюда относится все, что поднимает настроение человеку: похва-ла, комплимент, дружеская улыбка, внимание, интерес к личности, сочув-ствие, уважительное отношение.

**4. Делайте как можно больше благожелательных посылов**

Каждый из нас нуждается в положи-тельных эмоциях, поэтому человек, одаривающий благожелательными по-сылами, становится желанным собе-седником.

**За поддержкой Вы всегда можете**

**обратиться к сотрудникам Омутнинского политехнического техникума:**

-Зам по УВР:

Тутынина

АННА АЛЕКСАНДРОВНА

-Соц.педагог:

Жукова

ОКСАНА ИВАНОВНА

-педагог–психолог:

Шлемова

СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

Составитель педагог-психолог:Шлемова С.А.

**КОГПОАУ**

 **«Омутнинский политехнический техникум»**

**КОНСТРУКТИВНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ**



 г.Омутнинск,2020год

"Мы живем в мире, где часто солнечный свет взаимопони-мания заслоняется мрачны-ми тучами обид, дует холод-ный ветер подозрений, свер-кают молнии конфликтов. Как сохранить прекрасную погоду в нашей душе, жить в мире и

радости? Как не "промокнуть" под дождем не-понимания и как помочь в

этом другим?

***Чарльз Ликсон***

**Конфликт** –это выраженнаяборьба, в которой двое или большее количество взаимо-зависимых участников испы-тывают сильные эмоции, в ре-зультате осознания или разни-цы в их потребностях и ценно-стях.

**СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ В**

**КОНФЛИКТЕ**

**Избегание** —человек игнорирует (фактически отрицает), само наличие конфликта, считает, что разногласий нет, и поэто-

му воздерживается от споров*.*

**Приспособление –** изменение своей позиции, перестройка поведения, умение сглаживать противоречия, поступаясь иногда своими интересами.

***Компромисс –*** урегулирование разногласий через взаимные уступки.

***Конкуренция*** *—*человек активен, настойчив удовлетворении собственных интересов без учета потребностей других людей, не идет на уступки, не заинтересован в сотрудничестве. 

**ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ**

**КОНФЛИКТОВ**

1. Внимательно выслушать оппо-нента и прояснить ситуацию
2. Прояснить интересы оппонен-

та *(Вы думаете,* *что…?* *Вы хо-тите..?)*

1. Выразить понимание и уваже-

ние (*Я понимаю и уважаю ваше* *мнение.)*

1. Четко сформулировать соб-ственные требования (*Я хочу,*

*чтобы вы…, Перед нами стоит задача…)*

1. Подчеркнуть общность интере-сов (У нас общая цель, В наших с вами интересах…)
2. Внести компромиссное пред-ложение или попросить партнера высказать предложение. Прийти к соглашению.