

## **Нельзя!**

1. Критически оценивать оппонента.
2. Приписывать ему низменные или заведомо негативные намерения.
3. Демонстрировать собственное превосходство.
4. Обвинять и приписывать ответственность только оппоненту. Игнорировать его интересы.
5. Видеть все только со своей позиции.
6. Преувеличивать свои заслуги и преуменьшать заслуги партнера в разрешении конфликтной ситуации.
7. Раздражаться, кричать, нападать на оппонента.
8. Задевать «болевые точки» и уязвимые места партнера.



### **Когда ты раздражен, разгневан...**

- дай себе минуту на размышление и чтобы не произошло, не бросайся сразу в бой;
- сосчитай до 10 и сконцентрируй внимание на своем дыхании;
- попробуй улыбнуться и удержи улыбку несколько минут;
- если не удастся справиться с раздражением, уйди и побудь наедине с собой.

## **Правила эффективного поведения в конфликте.**

1. Остановись, не торопись реагировать!
2. Дай себе немного времени, чтобы оценить ситуацию.
3. Откажись от установки «Победа-любой ценой!»
4. Подумай о последствиях выбора!

**Как завершится конфликтная ситуация зависит только от ВАС и выбранной ВАМИ тактики!**

Муниципальное бюджетное  
общеобразовательное учреждение

Гимназия № 7 г. Балтийска имени  
Константина Викторовича Покровского

**ВСЕ ПРОБЛЕМЫ  
РАЗРЕШИМЫ!**



Балтийск  
2023 г.

## Причины конфликтов:

1. Противоречия между интересами и взглядами.
2. Противоборство между лидерами и отдельными группами в коллективе.
3. Особенности темперамента, восприятия событий, убеждений.
4. Неумение правильно слушать, задавать вопросы, проявлять эмпатию, реагировать на критику.



### Варианты поведения в конфликте:

1. Избегание-нежелание вступить в конфронтацию, уход от конфликта.
2. Компромисс «половинчатая» выгода каждой стороны.
3. Сотрудничество - учет интересов каждой стороны.
4. Приспособление одной стороны к интересам другой.
5. Соревнование-выигрыш одной из сторон конфликта.

## Аргументы в пользу выбора разных стратегий поведения.

стратегия	плюсы	минусы
избегание	Когда хочешь выиграть время, конфликт может разрешиться сам собой	Проблема остается неразрешенной
компромисс	Когда другие стратегии неэффективны	Получаешь только часть того, на что рассчитывал
сотрудничество	Когда есть время и желание разрешить конфликт удобным для всех способом	Требует много сил и времени, успех не гарантирован
приспособление	Когда хорошие отношения для тебя важнее своих интересов, когда правда не на твоей стороне	Твои интересы остались без внимания, ты уступил
соревнование	Когда правда на твоей стороне, тебе во что бы то ни стало надо победить	Эта стратегия может сделать тебя непопулярным

## Ошибки конфликтующих сторон.

1. Отстаивание своей точки зрения, не думая о решении проблемы.
2. Неспособность изменить тактику, переключиться на другое поведение.
3. Проявление нетерпимости к другой позиции, несогласие на компромисс.
4. Стереотипное мышление, стремление втиснуть решение в рамки существующих норм, традиций, правил, не подходящих для данной ситуации.
5. Уход в сторону от главной проблемы.
6. Нежелание поиска альтернатив и вариантов решения проблемы.
7. Неспособность рефлексировать и выстраивать отношения с оппонентом.
8. Критика, продуцирование отрицательных эмоций у себя и оппонента и тем самым создание препятствия поиска оптимальных решений конфликта.
9. Без необходимости оглашение с мнением тех, кто уклоняется от решения проблемы.
10. Боязнь риска.
11. Неоправданный риск при выборе тактики решения (потеря отношений).

