

Нельзя!

- ✎ Критически оценивать оппонента.
- ✎ Приписывать ему низменные или заведомо негативные намерения.
- ✎ Демонстрировать собственное превосходство.
- ✎ Обвинять и приписывать ответственность только оппоненту. Игнорировать его интересы.
- ✎ Видеть все только со своей позиции.
- ✎ Преувеличивать свои заслуги и преуменьшать заслуги партнера в разрешении конфликтной ситуации.
- ✎ Раздражаться, кричать, нападать на оппонента.
- ✎ 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!



КОНФЛИКТ



Конфликт - это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.



Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребенка – детский сад №2»

Тел: 44-03-71, 28-32-57

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

Аргументы в пользу выбора разных стилей поведения.

Стили — соревнование, избегание, компромисс, приспособление, сотрудничество.

Соревнование – стремление добиться своего в ущерб другому. Необходимость срочного разрешения конфликта.

Недостатки - большая вероятность испортить отношения.

Избегание – уход от ответственности за принятие решения.

Недостатки - когда хочешь выиграть время, конфликт может разрешиться сам собой или переходит в скрытую форму.

Компромисс – поиск решений за счет взаимных уступок.

Недостатки - лишь частичное устранение причин.

Сотрудничество - когда есть время и желание разрешить конфликт удобным для всех способом.

Недостатки – требует много сил и времени, успех не гарантирован.

Приспособление - когда хорошие отношения для тебя важнее своих интересов, когда правда не на твоей стороне.

Недостатки – нерешимость конфликта.

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 препятствие 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).

